1/ 1991

ЭКО

ISSN 0131-7652

ТРИ ПУТИ СРЕДИ РАЗВАЛИН

ТЕМПЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ

ПОСЛЕДНИМ ГИБНЕТ МОЗГ

ДЕНЕГ БЕЗ КРЕДИТА НЕТ

ТВОРЧЕСТВО В ПЕРЕГОВОРАХ

В СТРАНЕ ПОРТО-ФРАНКО

ДВЕ КОЛОНКИ ОДНОГО РЕДАКТОРА

Время идет интересное для экономистов. Что ранее категорически осуждалось, теперь не менее увлеченно хвалят.

«Ну-ка, если враг услышит о такой бузе, он ведь тут же понапишет, что и мы как все». Эти слова из песни Юлия Кима вспоминаешь сейчас со смешанным чувством. Вот мы уже не первый год трубим сами о том, что мы «как все». И действительно, многое изменилось.

Но осталось главное, на чем и стояли прежние порядки. Это не общенародная собственность. Ибо кто уважал все эти годы хоть какую-то собственность? Это не идеология. Ибо как бы тогда миллионы вступающих в партию писали, что с программой партии они согласны, а на саму программу было запрещено ссылаться в газетах и журналах? Это и не плановая система, ибо пятилетние планы, став законами, попадали на полку, и в них никто более не заглядывал. Это и не централизм, ибо при настоящем централизме все-таки побаиваются подворовывать, находясь близко к верху.

Что же мешает нам стать такими, как все? Это — неистребимое желание хапнуть что-нибудь на дармовщинку. В прежней системе ценностей и производственных отношений заработать честно и много было невозможно. А выпросить при умелом подходе во многих случаях удавалось. Сейчас вроде бы и заработать можно, но от себя не убежишь. Мы надолго застыли в просительной позе.

И продолжают народные депутаты выпрашивать льготы для своих избирателей. Да они и требуют, как просят. Местные органы власти отвоевывают попранные некогда права. И общий для всей страны лозунг строится по стандартной схеме: «Дай мне задаром (права, деньги, ресурсы), потому что...» Многие из этих требований оправданны. Я хочу отметить только общий дух.

Среди всех поползновений на дармовщинку есть одно, которое причиняет, на мой взгляд, наибольший вред всем нам, — стремление получить задаром выход из экономического кризиса. Чистая патология здесь — обещания и надежды, что выйти из кризиса можно, не снижая жизненного уровня. Но есть и скрытая.

Никто не берется сконструировать и построить, например, самолет или завод, не зная сопромата, механики и стандартов. Но управляться с системой, в которой множество этих самолетов и заводов, мы считаем возможным на основании одного здравого смысла. Все программы перехода к рынку не основываются ни на какой теории. Мы опять рассчитываем получить нечто хорошее задаром.

Экономисты маскируются на скорую руку. Те, кто верой и правдой служил централизованному планированию, начинают ратовать за рынок и комплексный прогноз. При этом численные выкладки уже не одухотворяются «самой передовой в мире экономической теорией». И к какой научной школе можно отнести бурные «500 дней», правительственную программу и «Основные направления»? Нет, похоже, мы рассчитываем обойтись задешево, без теорий.

Будем надеяться, что наш журнал сумеет объяснить цену этого заблуждения.

Зам. главного редактора ЭКО Ю.П.Воронов

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

1 (199) 1991

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Ордена Трудового Красного Знамени
Издательство "Наука",
Сибирское отделение,
630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография издательства "Наука",
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 6.11.90. Формат 84x108 1/32. Бумага книжно-журнальная. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 10,7. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 90000. Заказ 504. Цена 1 руб.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА "НАУКА", НОВОСИБИРСК



1/1991








и прочие

СТРУКТУРА ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА СССР[1]

Дмитрий СТАЙНБЕРГ,
президент компании "Интеллиджент Десижн Системс",
Беркли, Калифорния, США

Одна из главных трудностей при международных сопоставлениях советской экономики — в построении достоверной системы национальных счетов для СССР. Госкомстат СССР, выполняя указания сверху, скорее вуалирует важные финансовые и оборонные секреты, чем публикует полную систему национальных счетов.

ВНП рассчитывается в СССР на основе балансов народного хозяйства, т. е. методом, который значительно отличается от принятого в международной практике. Преобразовывая официальную советскую статистическую информацию в общепринятую систему национальных счетов, я опирался на методику, изложенную правительственными экспертами Ю. Ивановым, Б. Рябушкиным и М. Эйдельманом в статьях "Интеграция баланса народного хозяйства и системы национальных счетов" и "Исчисление валового национального продукта СССР" [2], а также разработанную Госпланом и Госкомстатом "Методику исчисления валового национального продукта СССР" (М. 31.03.88).

Достаточно полно оценивая ВНП для гражданских отраслей, эти эксперты настойчиво избегают даже упоминания о способе подсчета затрат на сектор национальной безопасно-

1 Статью Д. Стайнберга "Позвольте представить межотраслевой баланс СССР за 1988 г." см. ЭКО 12.90.

2 Вестник статистики 9. 89, 7. 88.

сти (оборона, МВД, КГБ, субсидии странам, помогающим СССР проводить его международную политику). Поэтому методика преобразования баланса народного хозяйства в систему национальных счетов далека от завершенности. Да и сам председатель Госкомстата СССР В.Кириченко в качестве одной из главных задач этого ведомства назвал создание нескольких систем статистических данных с помощью различных совместимых методик (ЭКО 2. 90).

Чтобы получить достоверные оценки структуры и объема ВНП СССР, нужно разгадать много загадок, в том числе: **включают ли закрытые «сводные отделы» Госплана СССР в агрегированные показатели материального производства и национального дохода полную стоимость оружия, изготовленного для использования внутри страны? Насколько действующие цены, установленные производителями, покрывают реальную стоимость материальных, трудовых ресурсов и инвестиции в военном производстве?**

В своих расчетах структуры ВНП я опирался на опубликованные советские данные, бюджетную статистику и метод интегрированных национальных счетов. Идея использовать его родилась после многолетних разочарований, связанных с безуспешными попытками разобраться в различных нерасшифровываемых Госкомстатом остаточных величинах в официальных таблицах годового распределения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также в расхождениях между объемами ресурсов, которые ежегодно выделяются отраслям, и теми, что расходуются на сугубо гражданские цели.

В советской статистике существует пять основных остаточных показателей: прочие денежные доходы населения, прочие виды потребления товаров населением, прочие строительные работы, не включенные в капиталовложения, прочие виды использования государственных материальных резервов, капиталовложения в прочих отраслях сферы управления. Что же кроется за этими загадочными «прочими»?

На мой взгляд, прочие денежные доходы населения состоят в основном из зарплаты лиц, занятых в оборонной промышленности; прочие виды использования государственных материальных резервов — это часть общей стоимости оружия, которая не была удалена из опубликованных межотраслевых балансов (причем данная величина намного меньше общих расходов на оборону); под прочими видами строительных работ скрыто военное строительство.

ИСХОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Общий объем ВНП составил в 1987 г. 825 млрд руб.[3] Согласно упомянутой методике Госплана и Госкомстата он рассчитывался раздельно для сферы производства и сферы услуг. Причина в том, что многие публикуемые данные извлекаются из баланса народного хозяйства, тем самым требуя преобразования агрегированных показателей, типа чистой продуции материального производства, в валовые.

Чистая продукция материального производства не включает амортизацию и добавленную стоимость в сфере услуг за исключением деловых услуг предприятиям и потерь товарно-материальных запасов. Поскольку эти услуги и потери по методологии ООН рассматриваются как промежуточные затраты, советские эксперты исключили их из чистой продукции при расчете общего ВНП.

При этом осталось неясным, вошла ли в этот общий объем стоимость, **добавленная в так называемых прочих отраслях (ВНПо)**, т. е. условно начисленная рента для индивидуального жилищного фонда, чистые денежные доходы от зарубежных финансовых операций и зарплата работников сектора национальной безопасности, которые никогда не были обнародованы. **Я предлагаю оценивать ее величину как разницу между валовым национальным продуктом производственной сферы (ВНПп) и добавленной стоимостью в сфере услуг (ВНПу), сведения по которым публикуются.**

ВНП: ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СФЕРА, СФЕРА УСЛУГ И ПРОЧИЕ ОТРАСЛИ

В 1987 г. **ВНПп** составлял 668 млрд руб., или 81% от общего ВНП[4]. Изначально я предположил, что ВНПп был подсчитан по методологии ООН. Однако оказалось, что он получен как разница между двумя суммами: первая — чистая продукция плюс амортизация основных фондов в материальном производстве, вторая — внешнеторговое сальдо плюс возмеще-

3 Народное хозяйство СССР в 1988 г. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 7.

4 Народное хозяйство СССР в 1987 г. С. 15.

ние потерь товарно-материальных запасов. Чистая продукция материального производства равнялась 599,6 млрд руб., амортизационные отчисления — 120,5, внешнеторговое сальдо — 49,5, возмещение товарно-материальных потерь — 2,5 млрд руб. Данный метод основывается на марксистской идее, будто производительный труд является единственным источником дохода в экономике и противоречит принципу системы национальных счетов, где все отрасли в этом смысле равноправны.

ВНПу был определен как сумма государственной зарплаты — 76,4 млрд руб., отчислений на социальное обеспечение — 5,8, доходов в сфере банковских, страховых, коммунальных, бытовых услуг — 13,5, амортизационных отчислений (без амортизации жилых домов, которая в системе национальных счетов для СССР рассматривается как личное потребление) — 21 млрд руб. **Итого ВНПу равен 116,7 млрд руб.** Добавив к нему промежуточные расходы — на товары для текущего потребления (47,3 млрд руб.), на деловые поездки (1,3 млрд) и прочие расходы (1 млрд), получим общий **объем услуг — 166,2 млрд руб.**

Из суммарных платных услуг населению (53,6 млрд руб.) вычтем платные бытовые услуги в розничной торговле (9 млрд), стоимость коммунальных услуг (4,6 млрд), компенсации, получаемые работниками сферы услуг, сектора национальной безопасности и материального производства (6,5 млрд), и прибавим взносы членов КПСС, ВЛКСМ, профсоюзов и ДОСААФ (3,7 млрд) и чистые страховые платежи (3,3 млрд руб.). В итоге получим 40,5 млрд руб.

Нам еще потребуется информация **о бесплатных услугах населению** — это ассигнования на образование (без стипендий), культурные услуги и средства массовой информации, на здравоохранение, физкультуру и спорт, дотации на жилье — всего 56,5 млрд руб., а также об ассигнованиях из госбюджета на науку (21,8), на транспортные услуги и связь (4,7) и расходы на аппарат органов государственного управления (3 млрд руб.) — итого 29,5 млрд руб. Теперь можем определить платные деловые услуги **предприятиям: 166,2—40,5—56,5—29,5 = 39,5 млрд руб.**

Принимая во внимание, что затраты на услуги отраслей материального производства составили свыше 35 млрд руб., **рассчитаем замалчиваемую величину стоимости, добавленную в прочих отраслях, т. е. ВНПо: 825—(668—35 + 166,2) = 29,8 млрд руб.**

СТОИМОСТЬ, ДОБАВЛЕННАЯ В СКРЫТЫХ ОТРАСЛЯХ СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

С учетом приблизительных оценок условно начисленной ренты для индивидуального жилищного фонда (на уровне 25% от государственного жилого фонда, или примерно 2 млрд руб.) и чистых денежных доходов от торговых сделок с зарубежными странами (куда входят доходы от продажи золота, от туризма, выплаты чистых процентов по государственному долгу и т. п.— в итоге 0,5—1 млрд руб.) я делаю вывод, что **стоимость, добавленная в отраслях сектора национальной безопасности, сведения по которым не публикуются, составляла в 1987 г. около 27 млрд руб.**

Традиционный взгляд на эту добавленную стоимость: она прежде всего состоит из затрат на рабочую силу, используемую в Министерстве обороны СССР, МВД и КГБ. По моим расчетам, общие затраты на этих работников не превышают 9,3 млрд руб. Оставшиеся 17,7 млрд руб. являются тайной, которой не придавали особого значения ни советские, ни западные экономисты. Так что же стоит за этой цифрой? По-моему, стоимость, добавленная в секретных оборонных отраслях, которые до этого исключались из официальной статистики.

В одном из ежегодных докладов о состоянии советской экономики **Госкомстат раскрыл-таки важный секрет, связанный с обороной: из публикуемой официальной статистики занятости в государственно-кооперативном секторе всегда исключали не только военнослужащих, но и 4 млн рабочих и служащих (Правда 28. 01. 90).** На пресс-конференции Л. Абалкина и В. Кириченко прозвучало, что эти работники заняты на предприятиях Министерства обороны СССР (Аргументы и факты 4. 90). Это подтвердило мою гипотезу о том, что данные по вооружениям для внутреннего использования не включаются в публикуемую статистику занятости и зарплаты. Анализируя демографические тенденции, я пришел к выводу, что в этих отраслях занято около 4 млн человек. Эти ранее не учитывавшиеся 4 млн работников получали около 14,5 млрд руб. зарплаты и премий, а замалчиваемые отчисления на социальное обеспечение равнялись 1,5 млрд руб., амортизационные отчисления — 1,7 млрд руб. (14,5 + 1,5 + 1,7 = 17,7).

На мой взгляд, секретные оборонные отрасли в целом не получают доходов от продажи их конечной продукции. В «Народном хозяйстве СССР в 1988 г.» (с. 615) величина

прибыли прочих отраслей пересмотрена: увеличена с 5,2 до 14,3 млрд руб., возможно, в результате удаления дотаций на жилье из публикуемой статистики доходов.

Предстоит выяснить, включены ли в разницу между этими цифрами (9,1 млрд руб.) доходы оборонных отраслей или она представляет собой разницу между доходами прочих гражданских отраслей сферы услуг и дотаций на жилье. Анализ данных по доходам оборонных отраслей, опубликованных Госкомстатом, говорит о том, что ранее не учитываемые доходы этих отраслей равны 1,3 млрд руб. Эту цифру можно получить двумя путями: как разницу между дотациями на жилье (10,4 млрд) и 9,1 млрд руб. или как разницу между доходами всех прочих отраслей (3,7 млрд) и прочих гражданских отраслей (2,4 млрд).

Я предполагал, что зарплата занятых в оборонной промышленности, которые исключались из официальной статистики, выплачивается в форме дотаций оборонным отраслям. Сейчас выяснилось, что существуют две группы оборонных отраслей: одна зарабатывает доходы, а другая получает крупные дотации. В методике Госкомстата и Госплана по исчислению ВНП констатируется, что выпуск продукции отраслей, получающих и доходы, и дотации, определяется как сумма всех эксплуатационных затрат и не включает доходы.

ВНП КОНЕЧНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Поскольку большая часть стоимости, добавленной в оборонных отраслях, исключается из публикуемых общих показателей по материальному производству, не удивительны сложности с определением реальной величины военных расходов. Для этой цели больше подходит структура ВНП, чем таблицы Госкомстата по материальному производству и финансовым потокам. Необходимо также располагать информацией о размещении ресурсов. Такая информация по 1987 г. опубликована, но, к сожалению, только по покупкам населения и натуральному потреблению — 388,2 млрд руб., бесплатным услугам населению — 56,5, валовым капиталовложениям — 264, прочим видам потребления — 115,5 млрд руб. (Экономика и жизнь 13.90).

ЛИЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ. В СССР оно подразделяется на потребление материальных благ, платные услуги и условно начисленную ренту. Или на покупки населения и натуральное потребление. Услуги (без коммунальных) со-

ставили 33,5 млрд руб. Прибавив к ним взносы членов КПСС, ВЛКСМ, профсоюзов, ДОСААФ и чистые платежи по страховкам (7 млрд руб.), исключенные из официальной статистики, получим общую сумму платных услуг — 40,5 млрд руб. Условно начисленная рента — 2 млрд руб. Таким образом, **потребление материальных благ составит свыше 345 млрд руб.** (388,2 — 40,5 — 2).

Для определения ВНП из публикуемого объема розничной торговли (350,7 млрд руб.) вычтем покупки населением товаров производственного назначения (13 млрд), подержанных товаров (6,5 млрд), покупки в розничной торговле и на рынках, совершаемые организациями здравоохранения и образования, общественного питания, колхозов и других гражданских организаций (13,9 млрд). В итоге получим 317,3 млрд руб.

Сложив оценки потребления в частном секторе на селе (26,5 млрд), натуральные виды оплаты в сельском хозяйстве (2,5 млрд) и других отраслях (1,4 млрд), получим величину натурального потребления (30,4 млрд руб.).

Тогда **личное потребление материальных благ, включая коммунальные услуги (4,6 млрд руб.), составит 352,3 млрд руб. (317,3 + 30,4 + 4,6), что на 7,3 млрд больше, чем объявил Госкомстат (345 млрд руб.). Эта разница, на мой взгляд, представляет собой покупки в розничной торговле пищевых и других потребительских товаров военнослужащими и работниками органов внутренних дел.**

Общую величину их покупок (в том числе в оптовой торговле) рассчитаем, сопоставив опубликованные Госкомстатом данные: личное потребление материальных благ населением в 1987 г. — 373,5 млрд [5] и 345 млрд руб., а также амортизационные отчисления на жилищное строительство — 12,5 млрд (Аргументы и факты 33.89). Получим 16 млрд руб. (373,5 — 345 — 12,5). Через оптовую торговлю они приобретают товаров на 8,7 млрд руб. (военная форма, горючее, медицинские товары, коммунальные услуги, запчасти и компоненты для ремонта вооружений и техники). Остается неясным, включаются ли в список материально-технического снабжения автомобили, тягачи и другая техника и технологии двойного использования. К 16 млрд руб. необходимо приплюсовать также бесплатное образование, здравоохранение и жилищные услуги, со-

5 Там же. С.389.

ставляющие, по моим расчетам, не менее 5% всех бесплатных услуг, или около 3 млрд руб. Итак, общий объем потребления товаров и услуг вооруженными силами и милицией (за исключением оружия) составил 19 млрд руб.

ВАЛОВЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ. Приведу расчет валовых капиталовложений по производственной и непроизводственной сферам (млрд руб.):

	Производственная сфера	Непроизводственная сфера	ВСЕГО
а) прирост основных фондов	53,5	40,6	94,1
б) суммарная амортизация	124,6	35,2	158,8
в) неустановленные основные фонды	6,2	3,1	9,3
г) итого валовые капиталовложения (г = а + б + в)	184,3	78,9	263,2
д) капитальный ремонт	44,0	15,0	59,0
е) основные фонды, не включаемые в валовые капиталовложения	3,3	3,5	6,8
ж) инвестиции (ж=г—д—е)	137,0	60,4	197,4

Инвестиции приведены в текущих ценах, а официальная статистика сообщает аналогичные данные в сопоставимых ценах, что не позволяет анализировать их как элемент ВНП. Полученные валовые капиталовложения скорректируем на величину несамортизированной стоимости выбывших фондов (4 млрд руб.), годовое уменьшение товарно-материальных запасов (—1,1 млрд), поступление валюты (5,5 млрд) и прирост государственных сельскохозяйственных резервов (1,5 млрд) и получим суммарные валовые инвестиции в размере 265,1 млрд руб. (263,2 — 4) + (—1,1+ 1,5 + 5,5). Эта цифра совпала с той, что сообщил В. Кириченко.

ИНВЕСТИЦИИ В ОБОРОННЫЕ ОТРАСЛИ

Эти инвестиции имеют два источника — бюджетные ассигнования на капиталовложения в военную промышленность, науку и строительство жилья для военных, а также на строительство военных объектов, которые в советской статистике исключаются из публикуемых данных по приросту основных фондов.

Официальные данные по капиталовложениям регулярно публикуются для 20 промышленных и других отраслей народного хозяйства. При этом капиталовложения включают только строительные работы, приобретение продукции длительного пользования производственного назначения, не имеющей прямого оборонного назначения, и многолетние насаждения. **Здесь присутствует некий остаток, равный (в ценах 1984 г.) 4,5 млрд руб.** Эта величина получена таким образом: из публикуемых капиталовложений по всем прочим отраслям народного хозяйства (20,5 млрд руб.) вычтены капиталовложения в торговлю и другие отрасли материального производства (4,8 млрд), в здравоохранение и социальные услуги (1,6 млрд), в коммунальные и бытовые услуги (8,6 млрд) и расходы на аппарат органов государственного управления (1 млрд руб.).

Представляется, что эта остаточная величина содержит расходы на скрытые отрасли сектора национальной безопасности и составляет примерно 25% от публикуемых капиталовложений в отрасли машиностроительного комплекса. Исходя из того же соотношения, я рассчитал капитальные ремонтные работы в скрытых отраслях оборонной промышленности в 1987 г. — 1,2 млрд руб. В публикуемой статистике по государственному потреблению эти работы рассматриваются как часть амортизационных отчислений в непроизводственных отраслях. **Капиталовложения в скрытые отрасли военной промышленности, по моим расчетам, составляют около 6 млрд руб., а в другие оборонные секторы — 3 млрд руб.**

Инвестиции в военное строительство (5,1 млрд руб.) можно определить как разницу между публикуемым суммарным валовым общественным продуктом по строительству (156 млрд), стоимости новых строительных работ (121,9 млрд) и капитальным ремонтом, выполненным строительными предприятиями (29 млрд). Новые строительные работы равны разнице между капитальными инвестициями в текущих ценах (197,4 млрд руб.), новыми капиталовложениями в машиностроительный комплекс (74 млрд) и другими приростами основных производственных фондов (1,5 млрд).

Я определил, что государственные бюджетные ассигнования на гражданскую науку, геологию, исследования космического пространства и органы управления достигают 10 млрд руб. Известна также суммарная величина бюджетных ассигнований на все перечисленные цели и, кроме того, на сектор национальной безопасности — 115,5 млрд руб. Зна-

чит, собственно на этот сектор приходится 105,5 млрд руб. Добавив сюда капиталовложения в оборонные отрасли (9 млрд руб.) и бесплатные услуги (3 млрд), предоставляемые военнослужащим и милиции, получим, **что общие расходы на этот сектор приближаются к 117,5 млрд руб.**

ВОЕННЫЙ БЮДЖЕТ СССР

В 1987 г. были обнародованы только военные расходы — 20,2 млрд руб., а другие статьи оставались по-прежнему скрытыми. Но и эта цифра не была точно идентифицирована. В «Народном хозяйстве СССР в 1988 г.» (с. 625) сказано, что официальный бюджет не включает расходы на вооружение, науку, военное строительство и пенсии. В одном из интервью Н. Рыжков заявил, что партийные лидеры после десятилетий лжи решили сказать правду о военном бюджете (Аргументы и факты 33, 89). Это высказывание рассеяло мои сомнения относительно того, что премьер намеренно включился в новую, более утонченную кампанию дезинформации от имени правительства. Выглядит так, что советские лидеры были дезинформированы чиновниками из Госплана, решившими сохранить главные военно-экономические секреты. Трудно понять, почему советское руководство предпочитает не знать правду о реальных военных расходах.

По моим оценкам, в 1987 г. советский военный бюджет в текущих ценах составлял 122,5 млрд руб., в том числе: оружие для внутреннего использования в ценах производителей — 54, научные исследования в военных целях — 15, а бюджет Министерства обороны СССР (без военного строительства, бесплатных услуг и пенсий военных) — 20, расходы МВД на выполнение военных функций — 4, военное строительство — 5, космические исследования в военных целях — 5,5, капиталовложения в оборонные секторы — 9, транспорт и услуги связи, оказываемые военным, — 4,5, бесплатное образование и здравоохранение — 3, пенсии — 2,5 млрд руб.

Военные расходы, определенные советскими правительственными экспертами, не включают скрытых расходов. В любой рыночной экономике традиционно существуют четыре типа скрытых расходов. В порядке рабочей гипотезы приму их и для СССР, хотя достоверно оценить их очень

трудно из-за отсутствия информации о военно-экономической деятельности СССР.

Первый тип — **расходы на разработку и выпуск машин, возведение гражданских зданий и сооружений, пригодных для использования в военное время.** По моим расчетам, в 1987 г. они не превышали 5% суммарных издержек производства, или около 2,5 млрд руб., хотя военные и гражданские оборонно-технические требования сделали более дорогостоящим производство гражданских товаров. Второй тип — **скрытые расходы, которые несут предприятия электронной промышленности, производя высококачественные компоненты оружия.** Привилегированное положение военных отраслей позволяет им приобретать более высококачественную и надежную продукцию, не оплачивая дополнительные расходы по ее изготовлению. Эти расходы тяжелым бременем ложатся на гражданских потребителей, которые вынуждены довольствоваться товарами, качество которых хуже, а цена выше. В любой рыночной экономике эти дополнительные расходы увеличили бы цены в военных отраслях. А в народном хозяйстве СССР цены в «гражданском» машиностроении намного выше, чем в оборонном. Какова же величина этих дополнительных расходов? Судя по всему, даже Госплан и Военно-промышленная комиссия не имеют ответа на этот вопрос. Я считаю, что стоимость материальных вложений, использованных в оборонных отраслях, занижена примерно на 10%, или на 3,5 млрд руб.

Третий тип — **низкая прибыль в оборонных отраслях.** В 1987 г. оптовые цены на многие виды советского оружия были установлены на столь низком уровне, что оборонные предприятия покрывали лишь издержки производства, требуя субсидий из госбюджета и кредитов. Если бы цены гарантировали им средний уровень прибыли, установленный в машиностроении, то оборонные отрасли, по моим расчетам, получили бы около 7—8 млрд руб. прибыли (по сравнению с 1,3 млрд руб. в 1987 г.).

Четвертый тип — **продажа материалов по дотационным ценам.** Советское государство субсидирует страны, помогающие ему проводить международную политику. По некоторым опубликованным данным, дотации этим странам достигают 1,7% ВНП (Коммунист 13. 89). Я полагаю, что лишь треть этой величины — 5,5 млрд руб. (0,6%) — можно отнести к военным расходам. В сумме эти четыре типа скрытых расходов составляют 17,5 млрд

руб. А общая величина военных расходов — 140 млрд руб., или 17% ВНП.

Как же определять стоимость, добавленную в секторе национальной безопасности? Можно сравнить величины заработной платы, выплаченной во всем народном хозяйстве (344 млрд руб.) и в секторах, по которым данные по занятости и зарплате публикуются в официальной статистике (319,5 млрд руб.). Надежность этого подхода зависит от точности оценок этих величин. Разница между ними (24,5 млрд руб.) состоит из зарплаты, выплаченной работникам оборонных отраслей — 14,5 млрд руб., военнослужащим и милиционерам — 8,5, призывникам — 1 и командировочных расходов — 0,5 млрд руб., которые остались засекреченными.

Совокупная номинальная зарплата по годам никогда не публиковались, видимо, чтобы не дать возможности определить зарплату «неафишируемых» секторов. Однако эти данные (344 млрд руб.) можно получить косвенным путем: из общих денежных расходов и сбережений (440 млрд) вычесть иные, кроме зарплаты, денежные доходы (96 млрд руб.). Общие расходы и сбережения состоят из покупок в розничной торговле (323,7 млрд руб.), платных услуг всех видов (51,7), вложений в жилищные кооперативы и выплаты ссуд (1,5), выплат в госбюджет (35,4), прироста сбережений в Сбербанке (24,6), прироста сбережений на руках у населения (3 млрд руб.).

Прочие денежные доходы включают доходы от продажи выращенной сельскохозяйственной продукции — 18,4 млрд руб., пенсии, пособия и стипендии — 69,6, доходы от процентов в Сбербанке — 6, другие денежные переводы из госбюджета и новые ссуды — 2 млрд руб.

Номинальная зарплата публикуемых секторов (319,7 млрд руб.) была оценена как сумма зарплаты работников публикуемых отраслей государственно-кооперативного сектора — 288 млрд руб., номинальной оплаты труда колхозников — 23,5, одноразовых премий из фондов социального развития — 2,2 и командировочных расходов — 6 млрд руб. В этой связи должно быть точно установлено, выплачивают ли публикуемые секторы какие-либо иные виды зарплаты.

В 1987 г. в материальном производстве выплачено 242,2 млрд руб. зарплаты (319,7—77,5), что на 47,8 млрд руб. (290—242,2) меньше этого показателя, оцененного по межотраслевому балансу 1987 г. Эта разница примерно равна натуральной оплате в сельском хо-

зяйстве — 2 млрд руб., а также «частного дохода» в сельском хозяйстве — 41,5, в строительстве — 3 и в других отраслях — 1,5 млрд руб. Таким образом подсчитывается номинальная заработная плата в публикуемых секторах.

Проверим данные за 1971—1976 гг., когда Госкомстат публиковал суммарные денежные доходы семей за пятилетку. Оценим их как номинальную зарплату плюс покупки государственным сектором продукции «частников» плюс пенсии, пособия, стипендии, выплаты процентов и другие денежные переводы. За 1971—1975 гг. суммарные денежные доходы составили 1178 млрд руб., номинальная зарплата публикуемых секторов — 887, продажа продукции личного подсобного хозяйства — 57, денежные переводы — 163 млрд руб. А разрыв зарплаты равнялся 70,5 млрд руб. (1178—887,5—57—163),что соответствует 7,4% суммарной зарплаты (в 1987 г.— 7,1%). Этот разрыв я объясняю тем, что из официальной статистики исключена зарплата работников оборонной промышленности. Аналогичную гипотезу высказал еще в 1947 г. А. Бергсон.

Не исключено, что даже высокопоставленные представители Госкомстата держатся в неведении не только о разрыве заработной платы, но и об истинном размере военных отраслей. **Учитывая монополию Госплана в области обороны, можно предположить, что его решение исключить показатели промышленного производства для оборонных нужд из всех публикуемых агрегированных показателей не было известно аппарату Госкомстата.**

Экономисты могли видеть в официальной статистике только один слабый след этого производства — стоимость военных материальных вложений, больше известную в качестве стратегических резервов. Последние три десятилетия эти резервы (прочие виды использования национального дохода) ошибочно принимались за полную стоимость оружия, производимого для использования внутри страны. А полная стоимость, добавленная в секретных оборонных отраслях, была скрыта от глаз даже самых пытливых и любознательных.

ОТ РЕДАКЦИИ. Споры о качестве советской статистики едва ли моложе, чем она сама. В их основе трудно формулируемая дилемма: публикуемые официальные статистические показатели искажают реальные данные или «лишь» представляют их в зашифрованном виде. Разница, возможно, и не имеет значения для простого человека, но важна

для специалистов: ведь зашифрованное может быть и расшифровано.

Публикуемая статья серьезно подкрепляет вторую точку зрения. В ее основе — большой труд по анализу и сопоставлению огромного массива статистических данных. Практически каждую цифру статьи Д. Стайнберг сопровождает ссылкой на советские источники или показывает, как она получена. Объем этой информации примерно равен объему самой статьи, поэтому мы не можем опубликовать многочисленные ссылки. Редакция готова познакомить с ними тех, кто профессионально занимается данной проблематикой. Тем не менее редакция не берется судить об обоснованности всех гипотез и выводов автора. Публикуя его статью, мы, как и в других случаях, ставим цель способствовать коллективному поиску истины.

* *

Способность работника эффективно выполнять свои функции обусловлена уровнем его общих и профессиональных знаний и навыков. Сегодняшнее крайне неблагоприятное положение и в этой области усугубит планируемая коренная ломка хозяйственного механизма, переход на рыночные отношения. Что делать, чтобы предотвратить возможный взрыв профессиональной некомпетентности?

РИСК ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НЕКОМПЕТЕНТНОСТИ

Ю. В. ЯКОВЕЦ,
доктор экономических наук,
Академия народного хозяйства при Совете Министров СССР, Москва

МЕРЫ

Наиболее понятный, лежащий на поверхности путь, — изменить содержание и методы общего и специального образования, подготовки кадров. Уже в школе каждый должен получать широкий спектр общенаучных, политехнических, экономи-



ческих, правовых и социальных знаний, а главное — установку на их постоянное пополнение и обновление. Важно развивать у будущих работников предпринимательскую активность, самостоятельность и ответственность в принятии решений, умение адаптироваться в быстро меняющихся жизненных условиях. Эти качества нужно закреплять и расширять при профессиональной подготовке — в ПТУ, техникумах, вузах, в аспирантуре, отказавшись от чрезмерной дробности специальностей и специализаций.

Реформа образования закладывает долговременные основы профессиональной некомпетентности кадров. Однако цикл подготовки профессионалов длителен, да и выпускается их сравнительно много (впрочем, и среди выпускников лишь постепенно растет доля подготовленных к новым условиям жизни). А как быть миллионам специалистов, чьи знания уже безнадежно устарели? Можно, конечно, охватить их курсами повышения квалификации, но это только видимость решения проблемы: качество такого обучения пока невысоко, да оно и не может дать сколько-нибудь системных профессиональных знаний. Очевидно, следует формировать развернутую систему переподготовки кадров как ведущего звена системы непрерывного образования. Каждый член общества в течение жизни должен иметь возможность несколько раз получить или сменить специальность, обновить знания.

Каковы основные контуры такой системы?

Во-первых, сеть профессионального образования (ПТУ, техникумы, вузы) должна быть ориентирована не только на подготовку, но и на переподготовку кадров как на два равноправных, дополняющих друг друга вида деятельности.

Во-вторых, в системе повышения квалификации кадров стоит переаттестовывать институты и курсы, выделив те из них, которые могут стать центрами переподготовки

кадров. Целесообразно размещать их при крупных научно-производственных объединениях и институтах, концернах, консорциумах, международных ассоциациях, чтобы органически соединить переподготовку и повышение квалификации кадров с передовым опытом.

В-третьих, в сфере переподготовки управленческих кадров стоит создать сеть академий как по народнохозяйственным комплексам, так и по регионам. Нужна ассоциация академий, обеспечивающая подготовку управленческих кадров нового поколения.

В-четвертых, следует организовывать третичное образование — для пенсионеров. На льготных условиях они смогли бы приобрести дополнительные профессиональные знания в сети учебных заведений, создание которых должно стать делом местных Советов.

В-пятых, нужно создать условия для самообразования, самостоятельного овладения новой профессией с последующей сдачей экзаменов экстерном (либо по системе заочного обучения). Для этого следует использовать учебный канал телевидения в сочетании с широким выпуском учебных видеокассет и оптических дисков, учебников и учебных пособий, организацией справочно-консультационной службы и т. п.

СРЕДСТВА

Формирование эффективной системы переподготовки кадров, вторичного и третичного образования — дело дорогостоящее. Откуда взять средства в условиях растущего дефицита бюджета?

Основным источником должно стать самофинансирование за счет предприятий, получающих дополнительный эффект от использования кадров более высокой квалификации. В себестоимости продукции стоит выделить статью «подготовка и переподготовка кадров».

Как устойчивый вид затрат возможен и дополнительный источник — дифференцированные в зависимости от уровня квалификации работников платежи за трудовые ресурсы. Можно предоставить предприятиям право самостоятельно использовать часть этих средств на переподготовку и повышение квалификации кадров, перечисляя остальную часть (не ниже установленного минимума) в специализированные фонды местных Советов.

Но одними средствами предприятий не обойтись. Необходимо существенно увеличить долю, выделяемую в бюджетах всех уровней — от местного до союзного — на развитие общего и профессионального образования и переподготовку кадров. Не грех использовать для этих благородных целей и зарубежную помощь, тем более что собственных валютных средств учебные заведения, как правило, не имеют, а надеяться на ощутимую валютную поддержку со стороны предприятий не приходится. Развитые западные страны охотно помогают наладить стажировку наших менеджеров, а также обучение в ведущих университетах и колледжах студенческой молодежи. Важно привлечь для преподавания в наших вузах крупных зарубежных ученых и педогогов.

Нужно постараться извлечь пользу и из такого национального бедствия, как массовая «утечка мозгов». Следует предоставить уехавшим как благоприятные условия для возвращения, так и для сотрудничества, в частности переподготовки отечественных кадров.

* *

НЕТ СВОБОДЫ БЕЗ СЧЕТА В БАНКЕ

Уверен, что с помощью одного процента по долгосрочным кредитам можно разорить любую богатую страну. Если процентные ставки низки, а цены растут, то выгодно создавать запасы продукции. Экономика начинает работать на запасы. И неминуема ее гибель.

Если бы правительство, объявив о предстоящем резком повышении цен, объявило бы и о 15 % по тем деньгам, которые на 1 июля оказались в сбербанках и останутся там без движения до конца года, то, уверен, большие очереди возникли бы не в магазинах, а в сберегательных банках. Тем самым и компенсировалось бы частично уменьшение покупательной способности сбережений населения в результате роста цен. Высокие процентные ставки по долгосрочным вкладам будут разрушать сугубо потребительскую ориентацию, способствовать воспитанию такого ценного качества, как бережливость.

Пока что правительство намерено на основе общего повышения цен почти вдвое обесценить сбережения населения. Прямо скажу — крайне опасное намерение. Личные сбережения — очень важная часть экономической ткани общества, и надо семь раз подумать, прежде чем ее разрушать.

Понятие обеспеченной семьи обязательно подразумевает некоторый уровень сбережений. Сегодня в средствах массовой информации мелькает утверждение, что у населения скопилось слишком много денег. Ка-

кие здесь критерии? Когда речь идет о деньгах, очень важно понимать мотивы сбережений. У нас они не изучены, но кое-что известно. Например, что с ростом благосостояния доля дохода, идущая на сбережения, растет. Важные мотивы — стремление иметь резерв на случай непредвиденных обстоятельств и желание избавиться от жесткой экономической зависимости. Не зря говорят, что где нет счета в банке, там нет свободы...

Есть и такой мотив, как забота о своей старости. Во все времена обеспеченная старость была большой социальной ценностью. Наибольшая способность зарабатывать деньги бывает у человека в возрасте 40—50 лет, когда опытность соединяется со здоровьем и энергией. Если человек в это время откладывает на старость, то он планирует свою жизнь лет на 30 вперед и чувствует себя уверенно. И государство должно поддерживать, а не разрушать это стремление.

Таким образом, сбережения связаны с фундаментальными ценностями, может быть, не менее важными, чем удовлетворение потребности в элементарных благах. Увы, имущество, хранимое в денежной форме, имеет ту особенность, что его легко экспроприировать в нашем не слишком правовом государстве. Новые экспроприаторы почему-то не призывают отобрать золото, драгоценности, машины, антиквариат, а намерены без суда и следствия отобрать деньги путем денежной реформы. Эти призывы, несомненно, добавили масла в огонь дестабилизации потребительского рынка.

Здесь не лишним будет вспомнить о Декларации прав человека, где сказано: «Никто не может быть произвольным образом лишен своего имущества».

В. ГУРЬЕВ,
кандидат экономических наук, Тюмень

ОТКЛИК

На статью Е. С. Довгеля и др. «Налог на фонды сделать главным источником госдоходов» (ЭКО 6.90)

НУЖЕН ЛИ НАЛОГ НА ФОНДЫ?

В статье предпринята попытка найти простое решение задачи оздоровления финансов страны и ликвидации дефицита госбюджета. На мой взгляд, предложение десяти авторов может быть реализовано лишь в качестве элемента складывающейся новой налоговой системы.

Попробуем оценить последствия введения налога на фонды на примере тульского специализированного проектно-строительного объединения «Центрспецэкскавация». Определим его более точную ставку, воспользовавшись данными сборника Госкомстата СССР «Народное хозяйство СССР в 1988 г.». Сумму налога примем равной расходной части

госбюджета, уменьшенной на отчисления по социальному страхованию и налоги с населения. Размер облагаемых фондов определим путем исключения из национального богатства СССР стоимости имущества населения, непроизводственных основных фондов, основных фондов и оборотных средств, занятых в производстве оружия. Получим ставку налога не 13 коп., как утверждают авторы, а 17 коп. на рубль основных фондов и оборотных средств. Ожидаемый доход объединения в 1991 г. составит 8,5 млн руб., среднегодовая стоимость основных фондов и оборотных средств — 17 млн руб. Тогда сумма налога на фонды будет 2,9 млн руб., отчисления в фонд оплаты труда — 5,6 млн руб. При этом не остается средств для отчислений в фонд производственного и социального развития, появляется угроза банкротства. Если допустить банкротство предприятия с устойчивой экономикой и стабильным квалифицированным коллективом, то кто же вместо нас будет заниматься ликвидацией последствий землетрясения в Ленинакане и аварии на Чернобыльской АЭС, строить дороги, жилье и другие объекты в Нечерноземье? Повысить цены на строительство? Но это перекладывание налога на заказчиков. Списать часть техники и высвободить людей? Это уменьшит поступление средств в бюджет и одновременно увеличит расходы государства на содержание безработных. Конечно, если взять для оценки последствий введения налога на фонды коллектив, использующий простые предметы труда (топор, ручная пила, лопата, метла и т.п.), то налог будет символическим, а групповой интерес такого коллектива совпадет с мнением авторов. Правда, в этом случае технического и технологического прогресса страна не получит.

Несмотря на критику, я считаю, что налог на фонды должен стать элементом налоговой системы.

В. М. ФОМЕНКОВ,
тульское объединение «Центрспецэкскавация»

«500 ДНЕЙ»— ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ

ИСТОЧНИКИ ПРОГРАММЫ

Их несколько. Еще осенью 1989 г. группа ученых и специалистов под руководством заведующих отделами Госкомиссии Совета Министров СССР по экономической реформе Г. Явлинского и Е. Ясина подготовила достаточно радикальный для того времени план реформы. Однако после многочисленных согласований в правительстве СССР этот план трансформировался в известную «декабрьскую программу», с которой Н. Рыжков выступил на II Съезде народных депутатов СССР. Создание рыночных институтов было отодвинуто на 1992—1995 гг., а в ближайшие два года экономическую систему предполагалось сохранить в целом неизменной.

В январе-феврале 1990 г. Г. Явлинский, А. Михайлов и М. Задорнов подготовили проект «400 дней», уже содержащий несколько ключевых идей, получивших позже развитие в окончательном варианте программы. К числу таких идей можно отнести:

* комплексность и радикальность реформ, действия по принципу «все сразу»;

* взаимоувязка и синхронизация мероприятий во времени, построение программы «по дням»;

* конечность срока осуществления программы, ее контролируемость, вариативность мероприятий в зависимости от успеха каждого этапа реформ;

* акцент на укрепление финансовой системы, сокращение государственных расходов и приватизацию собственности;

* минимальный потребительский бюджет как основа всей системы социальных гарантий и др.

Проект «400 дней» был ориентирован на введение поста Президента СССР, но в тот период не получил поддержки. Вместе с тем экспертиза, проведенная в Западной Европе и Японии, подтвердила правильность общей концепции данной работы, поддержку получили и планы реформ по конкретным направлениям.

Альтернативная программа экономических преобразований была также подготовлена специалистами социально-экономического отдела ЦК КПСС в апреле-мае 1990 г. Наибольший вклад здесь внесли Н. Петраков и Б. Федоров, программа содержала детально проработанные предложения по реформе финансовой и банковской системы страны; вместе с ней был также подготовлен пакет нормативных документов — прежде всего по финансовой системе государства.

Разработка подобных документов активизировалась из-за явного

усиления кризисных тенденций; определенное влияние здесь оказали и первый опыт радикальных реформ в Польше, и изучение аналогичных периодов истории в других странах.

Крах «декабрьской программы» правительства СССР и государственного плана на 1990 г. стал очевиден для всех через 2—3 месяца после их утверждения, сейчас уже никто и не вспоминает об этих документах. Однако именно в них была заложена та несбалансированность, которая является причиной стремительного обесценения рубля и массовых разрывов хозяйственных связей.

В мае 1990 г. на рассмотрение Верховного Совета СССР была вынесена новая программа правительства, ключевым элементом которой было единовременное повышение цен. Она не нашла поддержки ни у законодателей, ни в обществе. Усилились требования об отставке руководства Совета Министров СССР, сильнейший удар был нанесен по потребительскому рынку.

Не все заметили, как весной 1990 г. была утрачена возможность проведения экономических преобразований из единого центра — ситуация качественно изменилась. Особое значение имело избрание Б. Ельцина Председателем Верховного Совета РСФСР, а также принятие Декларации о суверенитете РСФСР, а затем и других республик.

В основу экономической программы нового руководства России был положен проект «400 дней», а один из его авторов — Г. Явлинский — был утвержден заместителем Председателя Совмина РСФСР[1].

РАБОТА НАД ПРОГРАММОЙ

В новой ситуации появилась идея объединения усилий в подготовке программы экономических реформ, учитывающей интересы и республик, и Союза в целом, ориентированной на переход к рыночным отношениям. Казалось, что эта идея реализуется на практике.

В результате серии консультаций, произошедших в конце июля, 27 июля 1990 г. появилось поручение о создании рабочей группы для подготовки союзной программы перехода к рыночным отношениям. Документ подписали М. Горбачев, Б. Ельцин, Н. Рыжков и И. Силаев, в нем недвусмысленно признавался приоритет российского плана экономических реформ. 2 августа Президент СССР подписал соответствующее распоряжение, а уже 4 августа в Архангельском — дачном поселке российского Совмина — началась работа.

Однако с первых же дней выявилось нежелание правительства

1 Именно с этим проектом выступил, баллотируясь на пост премьера России, М. Бочаров — без какого-либо согласования с авторами. Тогда же «400 дней» превратились в «500».

СССР принимать участие в совместной работе. Л. Абалкин, включенный распоряжением Президента в состав группы, не принимал участия в рабочих совещаниях.

Наверное, впервые министерствам и ведомствам был направлен столь подробный запрос на экономическую информацию. К сожалению, часть из них — и здесь следует выделить Госплан, Минфин и ГВЭК СССР — не предоставили необходимых данных, что не позволило сделать точные расчеты стабилизационных мероприятий, выявить имеющиеся резервы. Тем не менее группа получила достаточно полное и всестороннее представление о реальном экономическом положении страны; вся программа базируется на анализе фактических данных.

В рабочую группу фактически входили С. Шаталин, Н. Петраков, Г. Явлинский, С. Алексашенко, А. Вавилов, Л. Григорьев, М. Задорнов, В. Мартынов, В. Машиц, А. Михайлов, Б. Федоров, Т. Ярыгина, Е. Ясин, а также представители всех союзных республик, кроме Эстонии.

Прислали своих представителей шахтерские регионы, встречи и консультации были практически постоянными — с автономными республиками, профсоюзами, рабочими движениями, народными депутатами и др.

В течение месяца группа неоднократно встречалась с Президентом и Председателем Верховного Совета РСФСР, с премьер-министром России. Встреча с Н. Рыжковым и Л. Абалкиным 21 августа в Архангельском выявила серьезное расхождение в подходах к решению ключевых проблем (финансы и цены, экономический союз и др.) между рабочей группой и союзным правительством. Наличие двух программ стало фактом уже для всех.

Август прошел в напряженнейшей работе. Конечно, она начиналась не с нуля — имелись более или менее комплексные документы, а также планы мероприятий по отдельным направлениям реформ. Свои разработки предложили многие ученые и специалисты, целые научные коллективы; в разной мере они были использованы при подготовке окончательного варианта.

Необычной была сама атмосфера августа в Архангельском: полное взаимопонимание в группе, никакой официальности, самоотдача каждого, юмор — шла настоящая работа «командой».

Очень непросто согласовывались позиции представителей союзных республик при подготовке проекта Договора об экономическом союзе — он вошел в программу самостоятельным разделом. Но принципиальная договоренность по большинству ключевых проблем была достигнута и перспектива заключения такого договора расценивалась представителями республик как реальная.

Главный же вывод, который можно сделать по итогам работы, прост — специалисты, владеющие

информацией, всегда смогут договориться о согласовании интересов своих республик, и по форме и по существу.

В ночь с 1 на 2 сентября окончательный текст программы был направлен Президенту и Председателю Верховного Совета РСФСР. Первый том составила сама программа «Переход к рынку», второй — 21 законопроект, которые должны составить правовую базу реформы. 3 сентября программу получили члены Верховного Совета РСФСР. Началось ее обсуждение.

1 сентября в Президентский совет была внесена и программа правительства СССР.

ПЕРИОД СОГЛАСОВАНИЙ

Дальнейшие события происходили на глазах у всех. Первая декада сентября — это ряд совещаний у Президента с участием руководства Совмина СССР и союзных республик, рабочей группы Шаталина. Авторы и той, и другой программ заявляют об их несовместимости — документы построены на совершенно разной логике действий. Но ставится задача согласования. Соответствующее поручение дается академику А. Аганбегяну.

Первый результат согласований — текст, представляющий собой на треть сокращенную программу «500 дней» (убраны почти все фактические данные и расчеты) с четырьмя-пятью не очень значительными коррективами.

Верховный Совет СССР получает три документа — и обе программы, и «согласованный» вариант, к которому прилагаются замечания Л. Абалкина.

11 сентября «500 дней» получают поддержку парламента России — после рассмотрения в комитетах и комиссиях, совещаний с руководителями промышленных предприятий, встреч с представителями общественных движений.

Верховный Совет СССР не принимает никакого решения по программе экономических преобразований, предоставляет дополнительные полномочия Президенту и дает поручение о подготовке очередного варианта программы.

Тем временем события шли своим чередом, и в результате принятия целого ряда решений — о повышении закупочных и оптовых цен, о новых социальных программах и др. — фактически началось осуществление правительственного плана действий. Гиперинфляция стала неизбежной.

Создалась новая ситуация, в которой начинать реализацию «500 дней» уже невозможно, — отсутствуют политические и организационные, главное, экономические условия к этому.

Тем не менее авторы программы считают, что стране еще предстоит вернуться к «500 дням», но уже в гораздо худшей экономической ситуации; потребуются совсем иные стабилизационные меры.

М. ЗАДОРНОВ,
член Госкомиссии
Совета Министров РСФСР
по экономической реформе

РЫНОК НАЧИНАЕТСЯ СНИЗУ



Ю. А. ДМИТРИЕВ,
заместитель председателя
Владимирского облисполкома

Сейчас все — от Верховных Советов и правительств до бабушек в скверах, не говоря уже о периодических изданиях, обсуждают переход к рыночной экономике. Немало говорится и о местных Советах. На мой взгляд, многие предложения придуманы как бы сами по себе, в отрыве от жизни.

ОГЛЯНЕМСЯ НА ПРАКТИКУ

Не раз приходилось слышать гордые заявления: советский аппарат обновляется! Да, обновляется. Вот только депутатов, избранных демократическим путем, в Советах не так уж много. Куда больше пришло бывших партийных работников, которые насаждают партийный стиль, далекий от гласности и открытости в обсуждении проблем.

Этому стилю присуща сменяемость кадров по воле «первого лица». В партийной иерархии зачастую достаточно сурового взгляда «первого», чтобы отношение к конкретному человеку изменилось. А уволить неугодного можно устно и мимолетом. Человек еще работает, но все уже знают, что им недовольны, и ему придется уволиться. Если ваша карьера целиком зависит от тех, кто «наверху», вы невольно будете беспрекословно выполнять все идущие оттуда указания. Эти принципы теперь активно внедряются в работу Советов. И никакие избранники народа, к сожалению, этому не могут помешать.

Насаждается в исполкомах и традиция парторганов плодить отделы для оперативной работы, причем до строгого определения функций исполнительных органов. То

есть последовательность действий перевернута с ног на голову: из заданной оргструктуры как бы «сами собой» рождаются «нужные» функции.

Не менее злободневен вопрос о разделении власти на законодательную и исполнительную. Конечно, такое разделение выверено мировой практикой. Но мы и этот принцип доводим до абсурда: спускаемся вплоть до сельсовета. Хотя надо бы задержаться на уровне крупного города. А то получается, что сельсовет едва-едва набирает 25 депутатов, однако, будучи избранными, они превращаются из слуг народа в законодателей, «вождей». При таком числе «вождей» некому выполнять их предначертания. Пять городов Владимирской области в течение 1990 г. так и не смогли укомплектовать исполкомы.

ПЕРЕСТАТЬ БЫТЬ «ПОПРОШАЙКАМИ»

Вряд ли надо доказывать, что любая власть без денег — фикция. Система партократического управления страной превратила Советы, по выражению М.С. Горбачева, в «попрошаек», с ничтожно малыми и к тому же дефицитными бюджетами. Так, наша область ежегодно создает 4,5 млрд руб. национального дохода, а ее бюджет едва дотягивает до 400 млн руб. Причем до сих пор Минфин его вольно корректирует в зависимости от финансового положения республики, но не области. Чтобы свести концы с концами, мы вынуждены замораживать строительство объектов социальной сферы. Как можно в таких условиях всерьез говорить о проведении сильной социальной политики, особенно с переходом к рыночной экономике?

Несмотря на то, что в соответствии с Законом о собственности формирование и исполнение местных бюджетов закреплено за Советами, в доходной части велика роль регулируемых источников, независимых от Советов. Наша самостоятельность в формировании, исполнении и контроле бюджета области по-прежнему весьма условна, так как основные нормативы формирования доходной его части устанавливаются республиканскими органами. У местной власти почти нет возможностей для оперативного финансового маневра.

У председателя Совета проблемы нарастают комом. Поскольку дороги, жилье, газоснабжение, коммунхоз в РСФСР сняты с госзаказа, нужно заключать прямые дого-

воры по строительству. И здесь Советам необходимы своя собственность, власть и средства. Декларации не помогут.

Убежден, что в каждом регионе обязательно должны одновременно функционировать различные виды рынков: потребительский, финансовый, внешнеэкономический, рынки средств производства, денег, ценных бумаг, труда. При этом совокупность самостоятельных региональных рынков (с их местными особенностями, товарной специализацией, соотношениями спроса и предложения и механизмами регулирования) как раз и составит союзный рынок. Анализ же официальных документов убеждает, что под единым рынком подразумевается централизованный, составными частями которого являются региональные рынки. В условиях централизованного рынка региональные находятся в строгом подчинении и зависимости.

Для примера хотел бы обрисовать наш областной потребительский рынок. Его емкость во Владимирской области в 1989 г., по нашим расчетам, составляла (без спроса других районов) 3,2 млрд руб. Спрос превышал предложение на 1,1 млрд (на 34% к емкости рынка). При этом в области в условиях острого дефицита имеется более чем на 3 млн руб. продукции, не пользующейся спросом.

Хватит ли наших местных возможностей для насыщения этого рынка? Из всех производимых в области товаров продукция, предназначенная для личного потребления (включая экспорт), составила в 1989 г. 2,6 млрд руб. Значит, мы не в состоянии полностью обеспечить емкость областного рынка наличными производственными мощностями. В то же время отмечался значительный дисбаланс между производством и потреблением: продовольствия произведено в области на 122 млн руб. меньше, чем потреблено, а непродовольственных товаров, предназначенных для населения, — на 552 млн руб. больше, чем куплено. Но даже если вся произведенная в области продукция будет здесь же и реализована, ее не хватит для насыщения областного потребительского рынка.

ЧТО НАМЕРЕНЫ ПРЕДПРИНЯТЬ МЕСТНЫЕ СОВЕТЫ?

Переориентировать торговлю с выполнения распределительных операций на посреднические и ликвидировать монополистов в торговле (тресты, торги, орсы, управления). Проводить различные аукционы и ярмарки. Сокра-

щать потери при хранении, транспортировке и реализации продукции.

В свое время С. С. Шаталин сказал, будто «дело местной власти — обеспечить население тем, чего нет в регионе». Не согласен с ним. Во Владимирской области, которая по производству товаров народного потребления на душу населения занимает пятое место в РСФСР, а по потреблению непродовольственных товаров — 69-е, одна из главных забот облсовета и исполкома — обеспечить население тем, что выпускает область (холодильники, телевизоры, мебель, посуда и др.).

Здесь мы пока вынуждены прибегать к административным мерам. По данным торгующих организаций будем ежеквартально корректировать вывоз дефицитной продукции местного производства (на величину недопоставки) в те регионы, которые не выполнили свои обязательства по отношению к нам. «Оштрафованные» партии этих товаров будут реализованы на областном рынке, чтобы как-то компенсировать недопоставку.

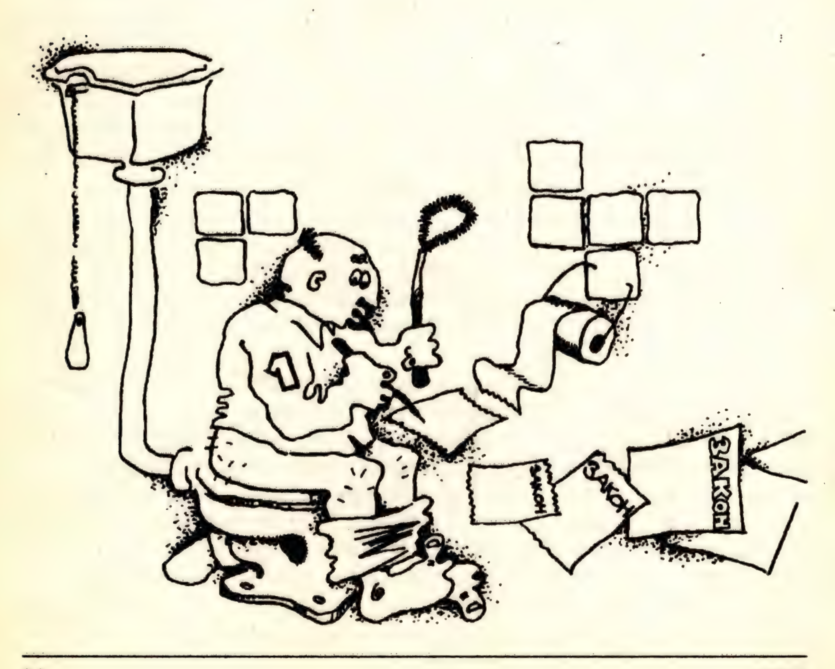
Экономическими мерами (налоговыми льготами, частичной или полной отменой налогов на сверхплановую продукцию, региональными заказами, субсидиями, льготными кредитными ставками и т.п.) мы намерены стимулировать наращивание производства нужных населению товаров. Откроем в области акционерный коммерческий банк, который будет на льготных условиях кредитовать фермеров, предприятия и отдельных граждан, взявших на длительный срок в аренду землю и технику для производства сельскохозяйственной продукции.

Да и сами Советы вынуждены учиться предпринимательству. Будем различными путями зарабатывать деньги для бюджета. Конечно, здесь нельзя перегнуть палку, «забывая», что главное назначение местной власти — все же в создании благоприятных условий жизни населения, а не в получении прибыли.

Некоторые исполкомы стали преобразовывать свои подразделения в хозрасчетные организации. Уже есть такой опыт и у нас. К примеру, при Ковровском горисполкоме создано межотраслевое территориально-производственное хозрасчетное объединение, координирующее деятельность девяти малых предприятий, находящихся в ведении горсовета. Отчисления от их прибыли поступают в бюджет города. Все малые предприятия стройиндустрии ориентированы на выпуск продукции за счет местного сырья, ресурсов и отходов, что значитель-

но снижает затраты по производству стройматериалов, так нужных населению. При этом хозрасчетном объединении исполком организовал службу по подготовке кадров для работы на малых и арендных предприятиях в условиях рынка.

При исполкоме Судогодского райсовета создается коммерческий центр, который станет помогать малым предприятиям и промышленным кооперативам в материально-техническом снабжении и реализации их продукции, вести бартерные сделки в пределах 50% сверхплановой продукции, произведенной на предприятиях своего района. Под эгидой исполкома в «копилку» будущего года собираются товары народного потребления. Станем их обменивать на коммерческой основе на продукты питания и промышленные изделия, которых остро недостает в районе. При коммерческом центре создается служба заказчика по строительству объектов социальной сферы и предприятий местной промышленности. Управление коммерческой деятельностью создано и при Владимирском горсовете.

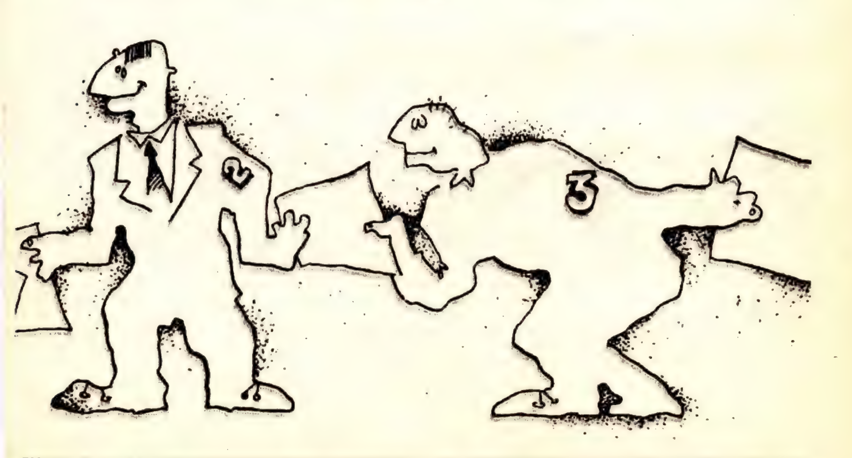


ВНЕ БЮДЖЕТА

Кроме расширения масштабов местного хозяйства, отчислений от прибыли в городские и районные бюджеты, региональной налоговой политики, отдельные исполкомы вынуждены перераспределять часть расходов местного бюджета на внебюджетные счета, чтобы хоть как-то удержать те средства, которые они зарабатывают. Да и вообще иметь стимул зарабатывать. Приведу несколько примеров.

По решению Владимирского горсовета 30% от доходов зарегистрированных при нем малых предприятий будет зачисляться на внебюджетный счет и использоваться на нужды города. Более 400 тыс. руб. поступило на такой счет от субботников. Для возмещения затрат по внеплановому ремонту дорог и тротуаров, вызванному их эксплуатацией тяжелым транспортом в весенней распутице, в областном центре введен дополнительный сбор, который даст бюджету 600 тыс. руб.

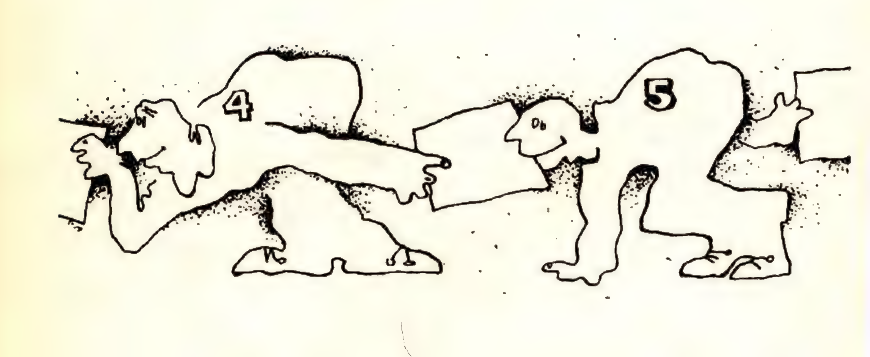
А исполком Александровского горсовета большие надежды возлагает не только на малые предприятия. При нем для тех же целей организован кредитно-расчетный центр по выпуску акций и кредитованию первоочередных мероприятий по социальному развитию города. Он планирует провести денежно-вещевую лотерею с отчислением 20% от доходов на внебюджетный счет. Используется и такая форма привлечения средств на конкретные цели, как добровольные взносы и пожертвования предприятий, организаций и населения.



Некоторые сельские и поселковые Советы на внебюджетные счета зачисляют доходы от реализации бесхозного и конфискованного имущества.

Еще один источник внебюджетных доходов — плата за загрязнение окружающей среды, введенная во Владимирской области в рамках эксперимента. В дальнейшем мы предполагаем взимать плату и за превышение предельно-допустимых выбросов в атмосферу и водный бассейн. Эти средства мы наконец-то сможем использовать именно на природоохранные мероприятия, перестанем перечислять их в централизованную «копилку».

Кроме того, мы вводим за землю в городах плату, которую определяем по собственным методикам, поскольку единая обещана, но до сих пор отсутствует. Пора бы ее утвердить, а лучше оставить это право за местными Советами. Но какое-то решение на правительственном уровне все же нужно принять — тянуть дальше нельзя. Ведь эта проблема относится не только к городской земле, но и к части земельного фонда в сельской местности, которая передается горожанам. Для нашей области это очень важно, поскольку всем желающим ее жителям решено выделить в пригородах по 10 соток, в сельской местности — по 15 и больше.



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Наиболее интенсивно подходы к рыночным отношениям отрабатываются сейчас, пожалуй, во внешнеэкономической деятельности. Свыше 80 предприятий Владимирской области экспортируют свою продукцию (различные виды инструментов, оборудования, изделий стекольной, легкой промышленности и др.). У них сложились давние связи с зарубежными партнерами. За последний год вдвое выросло число участников внешнеэкономической деятельности. Правда, выгода от нее оседает преимущественно на этих предприятиях. Облисполком получает лишь 5% отчислений от их валютной выручки и то лишь с 1989 г. (эти средства мы направили в первую очередь на закупку медицинского оборудования).

Исполком и сам готов зарабатывать валюту, в частности, выступая учредителем совместных предприятий, развивая туризм — международный и отечественный. Для развития туризма в области имеются благоприятные возможности. Она богата памятниками истории и культуры, древними традициями, отличается истинно русским гос-



теприимством. Уже сейчас более миллиона гостей ежегодно посещают Владимир и Суздаль.

Большие надежды мы возлагаем на региональное отделение Ассоциации экспортеров СССР, которому решением облисполкома предоставлены права и полномочия в координации и развитии всех видов внешнеэкономической деятельности. Предполагается открыть областной торговый дом.

Но многие наши начинания по-прежнему упираются в ведомства. Так, Внешэкономбанк всячески стремится оставлять нам как можно меньше средств. Сегодня, экспортируя различной продукции на 170 млн руб., область получает от этого копейки. Нужна система региональных внешэкономбанков, чтобы проводить все операции на местах, а не через центр. Само право выхода на внешний рынок сводится практически на нет существующими нормами валютных отношений, лицензированием госзаказа, с которого и начинаются запреты на прямые связи с зарубежными партнерами.

РЫНОК НАЧИНАЕТСЯ СНИЗУ

Стремясь к некой абстрактной рыночной экономике, мы и историю своей страны трактуем как-то упрощенно. Считая, что рыночные капиталистические отношения разрушили общины, даже не интересуемся, какое разделение труда на селе было унаследовано. А поучиться есть чему.

До революции во Владимирской губернии на каждые 4—5 деревень приходилось по одной прядильной фабрике. Размещались они так, чтобы от дома до работы нужно было идти не слишком далеко — несколько километров. С фабрик пряжу возили в города на красильные и ткацкие производства. Если не было приличной дороги, то обозы отправляли по зимнику, в межсезонье. Извозом занимались мужики в то время, когда у них не было другой работы.

Практически в каждом селе Владимирщины жил прасол (от слова «солить»). Еще подрастает свинья или телок, а он уже договаривается с их хозяином о сроках забоя и цене. Мясные туши развешивал в большом подвале-погребе при своем доме. Если трактирщику требовалось мясо, он посылал к прасолу человека с запиской и деньгами. Прасол не только занимался скупкой, хранением и продажей мяса, но и был в курсе всех дел в селе. Пожалуй, правильнее считать его торговым посредником.

Об этом вспоминаешь, когда слышишь, что Моссовет решил передать 800 магазинов в частные руки. Их владельцы сами, без устоявшихся посреднических структур будут заниматься снабжением? По-моему, без стабильных каналов снабжения в цепи разовых сделок обязательно наступит разрыв. Действительно, наш новый частник, не имея подпорки в виде промежуточного торгового звена, приедет, скажем, в Суздаль и договорится, чтобы ему привезли 5—6 бочек ранних малосольных огурцов. Провернув несколько аналогичных выгодных сделок, он закроет магазин и укатит с семьей на юг отдыхать...

Иными словами, переходя к рыночным отношениям, мы ни в коем случае не должны забывать о создании структуры организованного рынка. Слишком расточительно для общества позволять господствовать случаю, полагаться на то, что торговые партнеры как-нибудь да отыщут друг друга.

И еще. В пылу бурных дебатов в преддверии рыночной экономики мы как-то забыли о региональном хозрасчете. Эта форма хозяйствования территорий насаждалась центром, который хотел превратить такой «хозрасчет» в еще один свой подручный инструмент управления.

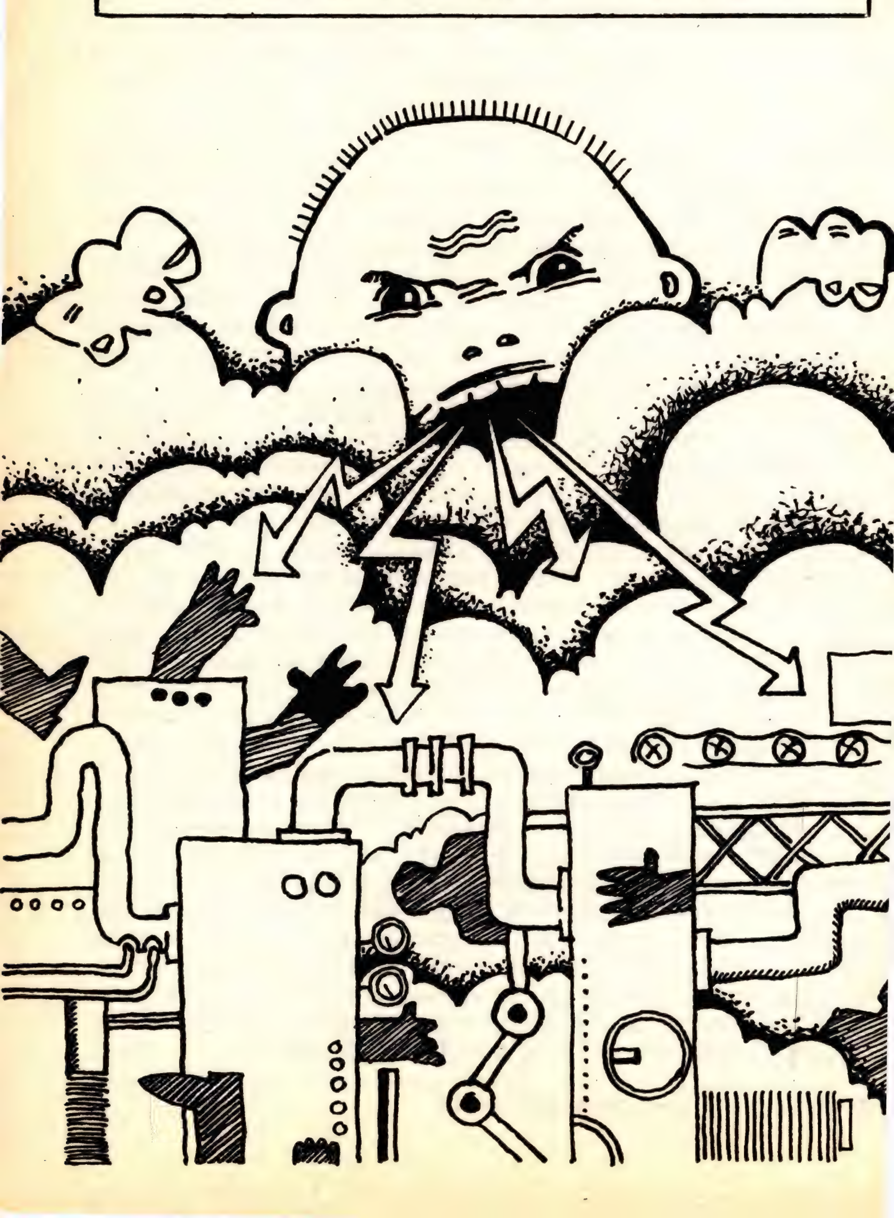
Готова концепция по переводу и нашей Владимирской области на самоуправление и самофинансирование. Составлена программа со всеми необходимыми выкладками и расчетами. Осталось утвердить их в верхних эшелонах власти. Однако мы поняли, что спешить не стоит.

Без перехода к рынку это нововведение скорее всего постигнет печальная участь хозрасчета предприятий. Будучи вкрапленной в командно-распределительную систему с ее жесткими директивными установками, плановыми формами взаимосвязей производителей и административным ценообразованием, хозрасчетная самостоятельность территории так и останется декларацией. А «самофинансирование» будет по-прежнему дозироваться центром с помощью нормативов формирования доходной базы бюджета, норм и методик оценки земли, загрязнений природной среды и т. п. Да и самообеспечение не состоится, поскольку существенная часть продукции, производимой в области, станет распределяться через центр.

Рынок невозможно ввести декретами, постановлениями и разрешениями. Он должен зародиться снизу. С чего начинать нам в области? Пять лет перестройки убеждают в том, что сначала следует ввести рыночные регуляторы и уже с их помощью балансировать спрос и предложение, основные народнохозяйственные пропорции. А не наоборот.

ОРГАНИЗАТОРЫ НА МЕСТЕ ПОГОНЩИКОВ

В. БАБИЙЧУК,
Львовское отделение Института экономики АН УССР



Отошла практика выборов руководителей предприятий и структурных подразделений на собраниях трудового коллектива. Теперь их нанимают собственники предприятий. Инициаторы принципа выборности, видимо, больше руководствовались идеями «романтического социализма», чем экономическим анализом ситуации. Перенесение этого принципа из политической сферы в экономическую, на наш взгляд,— не что иное, как продолжение идеологизации экономики, от чего она больше всего пострадала за годы советской власти. Но и отрицательный опыт бывает полезен.

На львовском ПО «Искра» год назад при выборе руководителей этого крупнейшего в отрасли предприятия развернулась упорная борьба между трудовым коллективом, с одной стороны, и министерством — с другой, за «своего» кандидата. Заручившись поддержкой горкома КПСС, министерство решило направить во Львов из соседней области директора одного из предприятий отрасли. Трудовой коллектив настаивал на кандидатуре председателя совета трудового коллектива объединения П. А. Приставского, работавшего начальником одного из цехов. В свое время Приставский уже вывел из прорыва два отстающих цеха и доказал, что обладает незаурядными организаторскими способностями. Но для министерских работников он все же оставался персоной неизвестной. Поэтому они предпочитали не рисковать, а поручить дело человеку, который уже хорошо знал «правила игры». В том числе и с министерством.

Не вдаваясь в подробности предвыборной борьбы, которая иногда проходила на грани «фола» и в которой иногда участвовала милиция, скажу только, что выборы с большим преимуществом выиграл П. А. Приставский. Хорошо это или плохо? Видимо, хорошо, потому что через год предприятие без дополнительных капиталовложений увеличило выпуск очень необходимой электротехнической продукции и товаров на 22%. Сам директор, правда, считает, что он тут ни при чем. Сработал, мол, эффект рабочей солидарности, коллектив решил за счет лучшей самоорганизации доказать министерству, что не ошибся в своем выборе. Лукавит директор: без его участия здесь не обошлось, умеет он со всеми находить общий язык. Но вот на том же объединении и другой, обратный пример: за два года коллектив одного из цехов трижды переизбирал начальника, а цех продолжало лихорадить.

Несколько иная ситуация была на стрыйском ПО имени Кирова. Здесь министерство не пошло на прямой конф-

ликт с трудовым коллективом, хотя имело «своего» кандидата. Согласились с кандидатурой, выдвинутой трудовым коллективом, но в течение года в форме госзаказа обновили на 80% номенклатуру продукции объединения. К этому не были готовы ни предприятие, ни его поставщики. В результате увеличилась трудоемкость, а норматив образования фонда зарплаты сохранился. Годовой дефицит средств на зарплату составил полмиллиона рублей. Срывы поставок и авралы участились. Люди стали все чаще высказывать недовольство руководством. Был создан забастовочный комитет. Так фактически был спровоцирован конфликт между молодым, способным директором и трудовым коллективом.

Эти примеры и другие исследования утвердили нас в мысли, что выборы руководителя, пусть даже с привлечением многотысячного коллектива, не могут кардинально изменить ситуацию на производстве. И об этом свидетельствуют не только продолжающийся экономический спад, но и низкая удовлетворенность людей своим трудом. Причем независимо от форм хозрасчета. ПО «Искра», например, работает по первой модели хозрасчета, а изоляторный завод — на аренде. Тем не менее здесь 63 и 73% опрошенных работников соответственно не удовлетворены своим трудом. В том числе больше половины — организацией труда, 33% — зарплатой, 39 — условиями труда, 45% — бытовыми условиями. В то же время на изоляторном заводе 79% опрошенных, а на ПО «Искра» — 85% очень высоко оценивают деловые качества своих руководителей предприятий.

Дело в том, что эти руководители столкнулись с пока не преодолимой стеной — старым экономическим механизмом, основанным на государственной монополии на собственность. Роль руководителя предприятия в системе отношений «министерство — трудовой коллектив» по-прежнему сводится к функции приводного механизма для реализации интересов центра. Отраслевое министерство вместе с Госснабом, Минфином полностью диктуют правила поведения и трудовым коллективам, и их руководителям.

Поскольку административно-командная система вся строится на принуждении, то и руководитель предприятия вынужден больше командовать и погонять, чем организовывать и заинтересовывать людей. Изменение положения руководителя видится нам только в достижении предприятием экономической свободы, в разгосударствлении собственности, в переходе к рыночным отношени-

ям. Тогда выдвинутый собственниками имущества руководитель, а точнее управляющий, сможет реально изменить ситуацию на производстве, не погоняя, а организуя...

Хорошо, что только собственник теперь имеет право выдвигать и утверждать руководителя предприятия. Но плохо, что на нынешних государственных предприятиях этот вопрос решает только министерство или другой государственный орган, которому поручено распоряжаться госсобственностью. В соответствии с Законом «О собственности в СССР» трудовой коллектив является собственником прибыли, которая остается в его распоряжении. И если за счет этой прибыли приращиваются или ремонтируются производственные фонды, то трудовой коллектив оказывается совладельцем собственности. Через своих представителей он имеет право на управление этой собственностью и, естественно, имеет право вносить предложения по кандидатурам руководителя предприятия. Такое предложение может поступать от СТК, окончательное решение по утверждению руководителя в должности выносит правление собственников имущества. Количество голосов в этом правлении определяется долей имущества каждого совладельца.

Неправильно отбрасывать принцип конкурсного отбора претендентов. Поэтому сохраняется потребность в конкурсных комиссиях. Только не таких, которые сплошь и рядом будут состоять из представителей государственных органов. Нам представляется, что отбор претендентов на должность управляющего надо максимально строить на объективной основе. И в этом должны быть заинтересованы все совладельцы имущества. А для этого состав комиссии целесообразно в основном формировать из незаинтересованных лиц: юриста, экономиста, социолога, психолога, специалистов по менеджменту (управлению) и финансам и т. п.

Главными инструментами в работе комиссии будут тестирование, деловая игра, анализ программ развития предприятия, представленных претендентами и составленных на основе стратегии, принятой правлением. Правление, изучив выводы и оценки комиссии, выносит окончательное решение по кандидатуре управляющего (менеджера) предприятия. Таким образом, трудовой коллектив как совладелец предприятия будет иметь возможность принять участие в решении вопроса о руководителе (организаторе).

Нет сомнения в правильности законодательно закрепленного положения о контрактной системе оформления

управляющего на работу. Необходимо, видимо, каким-либо документом конкретизировать такой способ отношений между владельцем предприятия и управляющим. Контракт, как правило, заключается на 3—5 лет. В то же время владелец предприятия должен иметь возможность и досрочно (через год-полтора) прервать контракт, если выяснится, что принятый на работу управляющий по своим деловым качествам оказался не в состоянии реализовать программу или сама программа, предложенная им, непродуктивна. Эти вопросы надо оговаривать в соглашении сторон. Но и сам управляющий должен быть защищен законом, который устанавливал бы конкретные основания для досрочного расторжения контракта владельцем имущества. Возможно также, что закон устанавливает минимальный срок действия контракта, на протяжении которого разрыв соглашения не допускается. Управляющий получал бы необходимый минимум времени для того, чтобы проявить себя.

Хочется надеяться, что наши законодательные и исполнительные органы проявят мудрость в этом важнейшем вопросе — подборе руководителя основного звена, сумеют воспользоваться как положительным, так и отрицательным опытом последних лет. В условиях разгосударствления собственности трудовой коллектив, конечно, должен как совладелец собственности принимать участие в найме руководителя предприятия. Хотя, безусловно, нельзя выбирать его простым голосованием на «большом хурале» по принципу «нравится — не нравится» кандидат.

* *

Отклик на заметку В. Ю. Петлюка «Измерять труд временем» (ЭКО 2.90)

Автор делает вывод, что мерой труда может быть только время. Тогда зарплату надо платить за пребывание на рабочем месте безотносительно результата труда, а это приведет к уравниловке и выводиловке.

Оплата труда по величине рабочего времени ведет к отрицанию дифференциации труда по всем направлениям, в том числе и по сложности, а это в конечном счете будет способствовать снижению интеллектуального потенциала общества.

М. С. ГРЕЧИШКИН,
Москва

БЕСПЛАТНАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ

М. И. ЯНОВСКИЙ,
зам. начальника финансового отдела Госплана СССР,
Москва

Экономика страны в глубокой пропасти. Муссировать цифры и факты по этому поводу незачем. Они общеизвестны. Сейчас главный вопрос в том, чтобы определить, какие конкретно шаги следует предпринять, чтобы начать восхождение. Вроде бы все прогрессивные политики и экономисты согласны: единственный путь — рынок. Однако декретировать — «с завтрашнего дня переходим на рынок» — нельзя. На пути к рынку необходимо сделать ряд правовых и организационных шагов. Главный из правовых шагов на пути к рынку — вопрос о частной собственности, в первую очередь на землю. Советский социализм как экономическая система проиграл соревнование с другими экономическими системами по всем пунктам. И если искать глобальную причину этого, она заключается в одном — в отсутствии собственника. Никакой самый заинтересованный управляющий, ни арендатор при отсутствии конкретного собственника положения не выправят. Свой личный интерес они, пожалуй, реализуют, а общенародный останется «пиковым».

Все, что сегодня сделано Верховным Советом и правительством СССР (Закон о собственности, о земле, Положение об акционерных обществах и т. п.), направлено исключительно на смену вывесок при сохранении действующего существа. Особенно наглядный пример — постановление Совета Министров СССР от 25.06.90 г. N 616 о преобразовании КамАЗа в акционерное общество. Подло и смешно предлагать нищему народу, уже однажды своим потом и кровью оплатившему созданный экономический потенциал страны, вновь оплатить его.

Более того. Чтобы сделать хозяйственную реформу непопулярной в глазах народа, правительство начало с того, что испугало его предложением о резком повышении цен и возмещении лишь двух третей этого повышения. Народ по существу призывали возразить против проведения реформы и вроде бы попросить вернуться назад к командно-

административной системе, когда все было «так хорошо» и даже цены снижали.

НЕКРАСИВАЯ, ВЕРОЛОМНАЯ ИГРА

История сохранит в веках с клеймом позора соратников и организаторов геноцида. На одну доску с ними она поставит политических деятелей, лишивших народ его достояния, отобравших у него собственность. Несомненно, что имена политических деятелей, вернувших народу собственность, навсегда сохранятся в памяти благодарных потомков.

Государство всегда богато богатством народа своего, и чем богаче и зажиточнее народ, тем богаче его государство. История не знает богатых государств при нищем народе. Какое-то время государство может обирать своих граждан, но с их обнищанием нищает и само государство. Это и произошло с нами.

Богатство всегда вызывает благородное стремление поделиться и поддержать бедных и немощных. Бедный, по выражению Л. Фейхтвангера, «не может быть благородным, — он пустой мешок: его ставишь, а он валится».

Наиболее серьезным аргументом демагогов от социализма (как им это кажется) — аргумент, что при приватизации собственности она будет «захвачена» теми, у кого деньги, — советской мафией, и это приведет к еще большему социальному неравенству, чем теперь.

Действительно, если распродавать богатство страны, то в подавляющей массе своей нищий народ не сможет приобрести его. Тогда оно всякими неправдами попадет в руки тех, кто нажился на нищете народа и государства.

Но встает законный, отнюдь не риторический вопрос: почему нужно народу продать, а не вернуть то, что ему по праву принадлежит? Ни этот вопрос, ни ответ на него почему-то не приходят в голову радетелям за благо народное. Ответ, по-моему, очень прост. Не приходит потому, что при формуле «продать», заведомо зная, что народ не способен купить, можно будет еще долго от его имени управлять этой собственностью командно-бюрократическими методами (хотя и под новыми вывесками), назначая эмиссаров, тесно связанных с партийно-государственным аппаратом.

Эту же цель преследует и широкая агитация за аренду. Арендодатель (читай: командно-бюрократический аппарат), оставаясь фактическим собственником, может дикто-

вать любые условия арендатору и эксплуатировать его.

Есть ли альтернатива программе «продавать» в процессе приватизации? Несомненно, есть!

Мне думается, основные аспекты этой альтернативной программы следующие.

1. Железнодорожный, воздушный и водный транспорт, предприятия энергетики, магистральные нефте- и газопроводы, связь, шоссейные дороги, лесные массивы площадью более 5 кв. км, озера и водоемы такой же площадью, реки и недра являются исключительной собственностью союзной республики. Региональные больничные центры, университеты, издательства литературы на языках народов, населяющих республику, национальные парки и заповедники, учхозы и опытные сельскохозяйственные станции и ряд других объектов, удовлетворяющих национальные запросы населения автономных образований, — собственность автономных субъектов права. Больницы, школы, электрические и газовые сети, подстанции, местный транспорт (трамваи, троллейбусы, автобусы), водопроводные сооружения и линии, городские парки, пляжи, места массового отдыха и т. п. — коммунальная собственность районных и городских Советов.

Отдельные объекты собственности могут сдаваться их владельцами в аренду акционерным обществам и товариществам (например, рубка и вывозка леса, добыча полезных ископаемых).

2. Пахотная и пастбищная земля, орудия сельскохозяйственного производства, рабочий и продуктивный скот, находящиеся в собственности колхозов, совхозов и подсобных хозяйств предприятий и организаций, передаются безвозмездно крестьянам, непосредственно занятым производством сельскохозяйственной продукции. Земля делится пропорционально общему количеству крестьян в целом по району, а орудия сельскохозяйственного производства — пропорционально работникам в данном колхозе, совхозе, подсобном сельском хозяйстве.

Пенсионеры получают землю в размере 0,3 от среднего пая по району, входя в расчет при дележе со своим коэффициентом, и могут свою землю сдавать в аренду. В течение 5 лет лица, получившие землю, владеют и пользуются ею. Если в течение этого срока они обрабатывают не менее 70% надела (включая и арендованную часть) и не менее 50% среднего по району урожая (продуктов животноводства) соответствующего года продают государству по установленным закупочным ценам, то начиная с шестого го-

да они становятся полными собственниками: владеют, пользуются и распоряжаются своей землей. По истечении этого срока они приобретают также право на преимущественную покупку обрабатываемой ими арендованной земли.

Крестьяне могут со своей землей и сельскохозяйственными орудиями объединяться на добровольной основе в колхозы, кооперативы, товарищества, но как владельцы земли и средств производства.

Крупные животноводческие постройки, комбикормовые заводы, цехи и предприятия по производству товаров народного потребления и переработке промсырья колхозов и совхозов должны перейти в собственность местных Советов и с публичных торгов сданы в аренду с правом выкупа по истечении пятилетнего срока.

Колхозы с рентабельностью свыше 40% за предшествующие 5 лет ежегодно могут по решению их членов сохраниться в нынешнем виде и статусе.

Безвозмездная передача земли крестьянам с правом свободного выбора форм хозяйствования

а) создаст доверие к новой власти;

б) сделает саму собой ненужной командно-бюрократическую надстройку;

в) ликвидирует (в основном) власть современных помещиков-крепостников: всех председателей, инструкторов, инспекторов;

г) заставит общественно-политические силы увлекать народ своими идеями конкретных действий, а не лозунгами;

д) и, что очень важно, через возможность получения арендной платы обеспечит социальную защиту пенсионеров, инвалидов и других граждан, объективно не способных к труду.

3. На стоимость основных и оборотных фондов предприятий (за исключением отнесенных всецело к государственному ведению и тех, которые Российский парламент сочтет возможным передать в ведение союзного правительства) по состоянию на 1 января 1990 г. выпускаются акции. Вся эта стоимость делится на количество всего дееспособного населения (старше 18 лет и включая пенсионеров). При этом пай (доля) пенсионера, то, что в результате дележа причтется одному человеку, должен быть принят за единицу. Доля лиц, проработавших от года до 5 лет (сюда следует включить студентов), — 0,3, проработавших от 5 до 10 лет — 0,5, от 10 до 15 лет — 0,8, от 15 до 20 лет —1,2, 20—25 лет — 1,5, 25—30 лет и продолжающих работать — 1,8. Работающие люди должны получить

большую долю. Ставку надо сделать на наиболее активную работающую, производящую материальные ценности часть населения. Только эта часть, а не пенсионеры, инвалиды и те, кто начал трудовую деятельность, способна повышать экономическую эффективность производства и через реализацию своего экономического интереса повысить экономическое содержание доли других слоев населения. Социальная справедливость состоит не в том, чтобы дать всем поровну, а в том, чтобы максимально заинтересовать и повысить активность наиболее производительных сил общества. Своим трудом они умножат не только свою долю, но и долю престарелых, немощных уже или еще неспособных.

Выраженная в рублях доля каждого зачисляется на его лицевой счет в банке. Эту долю никто ни при каких условиях не может получить деньгами от государства. Но каждый может по своему усмотрению купить на рынке и оплатить со своего счета акции одного или нескольких предприятий. По расчетам, на среднюю долю граждан России придется акций на 10000 руб. При минимальном дивиденде 6—8% годовых это означает доход примерно в 700 руб., что наряду с государственной компенсацией повышения цен и индексацией доходов и сбережений явится серьезным способом защиты интересов населения при повышении цен с переходом к рынку.

Альтернативы рынку нет, рынок возможен и действителен только при наличии частной и общественной (акционерной частью в руках граждан) собственности, умножение богатства общества возможно только на этой основе. Поэтому гражданское общество обязано создать эти условия не путем продажи собственности, на что уйдет сто лет, а немедленно, путем ее безвозмездной передачи тем, на чьи деньги она и была создана.

Предусматриваемая продажа акций предприятий рабочим, которые на них работают, социально несправедлива. Строились эти предприятия на средства и работников учреждений и организаций, и ученых, и даже, если на то пошло, партийных и профсоюзных функционеров.

Не может же так быть, чтобы парикмахерские — парикмахерам, бани — банщикам, заводы, фабрики — рабочим, на них занятым, а тем из них, кто уже ушел на пенсию, — шиш. Тут социальная несправедливость налицо. Если кто-либо желает перессорить отдельные слои населения, то лучший способ придумать трудно.

Вот уже и С. С. Алексеев (Комитет конституционного надзора) громко взывает: вопрос о собственности должен

быть решен немедля, последний звонок уже прозвенел (Советская культура 21.07.90). Но и он не идет дальше продажи народу собственности.

НЕ ПРОДАТЬ, ВЕРНУТЬ НАРОДУ ВЗЯТОЕ У НЕГО!

Поучая себя и других, что собственность окажется в руках денежной мафии, предлагают все же продажу, при которой и собственником-то в подлинном смысле никто себя почувствовать не сможет.

Наряду с возвратом народу созданного им богатства необходимо разрешить всем организовывать, создавать на свои средства не только мелкие, но любые предприятия, чтобы вызвать к жизни активный процесс продуктивного использования лежащих ныне втуне средств. Бог с ними, пусть сами живут и улучшают жизнь всех других. Сколько себе, а сколько другим — этот процесс государство способно регулировать своей властью.

* *

Отклик на статью В. М. Рутгайзера «Коллективная собственность в Великобритании» (ЭКО 7.90)

ВАС ВВОДЯТ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ

Проводимая М. Тэтчер денационализация национализированных прежде предприятий не меняет сути этих предприятий: они остаются капиталистическими, даже если не применяют труд наемных работников. В условиях товарного способа производства не может быть предприятий с коллективной (или общественной, всего общества) собственностью на средства производства и продукты общественного труда.

Возможность возникновения чего-то нового (коллективной, общественной собственности на средства производства) в капиталистическом обществе отрицает необходимость революционного превращения капиталистического общества в общество социалистическое. Такое предположение находится в полном противоречии с объективным законом перехода количественных изменений в качественные. Доктор экономических наук не знать этого не может. С какой же целью он вводит в заблуждение читателей ЭКО?

А. С. ЯКИМОВ,
Бендеры, Молдова

На статью А. Горшкова «Мнимый закон экономического развития» (ЭКО 7.90)

Полностью согласен, что образованность населения значительно повышает производительность труда.

К сожалению, образованность населения у нас снижается. Это мне особенно заметно, так как в последнее время приходят работать в управление инженеры и техники, весьма далекие от производства, неспособные предложить ничего нового. Они совершенно не представляют себе, как работать с подчиненными рабочими. Снижается количество рационализаторов. На работу эти инженерно-технические работники идут как на каторгу, поскольку ничего не могут предложить и ничего из своих отсутствующих идей не могут внедрить на производстве. Наш Мариупольский металлургический институт среди металлургов в шутку называют «деревоотделочным»: принимают туда «дубов», а выпускают «липу». И как ни горька эта шутка, но в ней заключена правда. Ведь грамотный принципиальный инженер никогда не отключит газоочистку в конверторном цехе или на аглофабрике и не сбросит неочищенные стоки в реку, даже если за это ему грозит наказание. Мы же воспитываем и в институтах, и на производстве послушных, безынициативных и, самое главное, безграмотных исполнителей.

Считаю в корне неправильной нашу систему бесплатного образования, бесплатной медицины. Получая образование, медицинские услуги, человек должен за них платить, но соответственно нужно ликвидировать «общественные фонды потребления» — эту кормушку, из которой одни черпают лопатой, а другому и чайной ложки не достается.

Да, на современном этапе, наверное, нам нужны многодетные семьи, хотя и это сомнительно (возьмем среднеазиатские республики, где высокая детская смертность, безработица, рост преступности, межнациональные конфликты), но все заботы о таких семьях должно нести государство, а не семьи, в которых один или два ребенка. В эти общественные фонды потребления забирается львиная доля зарплаты, причем доля, одинаковая как с родителей, имеющих одного ребенка, так и с родителей, имеющих 6—10 детей.

Мне импонирует система образования в США. Чтобы получить высшее образование, молодой человек должен платить деньги, т. е. покупать себе знания. Меняется психология человека: оплаченный товар мы в магазине не оставляем. Так и знания — это же товар, причем ценный. Я сомневаюсь, что молодой человек, уплатив за лекцию, прогуляет ее, тем более, что деньги эти он получит как ссуду в банке и их придется вернуть за 3—5 лет работы на производстве. Это заставит его думать о будущем, активно работать, стремясь к повышению по службе.

Сейчас нищенская зарплата инженера совершенно не стимулирует его рост. Зарплата растет незначительно, а ответственность — значительно. А чем меньше должность, тем больше свободного времени, которое можно потратить на «шабашки», не дающие инженеру ничего, кроме денег.

Отсутствие интереса к основной работе — горькое следствие нашей общественно-политической системы, которая не желает что-либо менять в вопросах образования молодежи. Куда это годится: в 10—11-м классе — 40—45 человек, в вузе — группа 30—35 человек. В таких классах и в таких группах настоящее образование дать невозможно. Вот и растут у нас «дубовые» рощи и леса, годные только к переработке на «липу».

Н. Н. БЕЗЖОН,
главный инженер, мариупольское управление N1
треста «Укрметаллургремонт»

ГОССЕКТОР В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ОКРУЖЕНИЯ

С декларативной точки зрения вопрос о построении в СССР многоукладной экономики решен. Теперь очередь за регулирующими этот вопрос законами, подзаконными актами и практическими действиями.

Одно из важнейших направлений — изменение системы оплаты на предприятиях госсектора, которое должно по стимулирующему эффекту приблизить их к предприятиям с частной и акционерной собственностью.

Оплата только тогда связывает интересы каждого работника с предприятием, когда она начисляется в прямой зависимости от прибыли всего предприятия, от вклада в эту прибыль конкретного цеха, отдела, участка. В условиях монополизма нашей экономики и развала рынка прибыль предприятий часто увеличивается путем роста цен на новую продукцию, которая незначительно меняется (иногда не в лучшую сторону), получает новое наименование, модель, артикул и т. д. и самое главное — новую высокую цену.

В нынешних условиях прямая зависимость оплаты от прибыли вызовет мощный рост цен и инфляцию, а сама оплата потеряет стимулирующее значение для роста производительности труда. Поэтому прежде всего необходимо разработать такую систему налогообложения предприятий, которая бы исключила в переходный к развитому рынку период получение монополистами прибыли путем наращивания цен без увеличения объемов производства в натуральном выражении. Так, чтобы меньшими налогами в бюджеты облагались те предприятия, которые снижают цены и затраты, и,

наоборот, большими налогами облагались предприятия, добивающиеся высокой прибыли путем роста цен и затрат. Более подробно предложение о таких переменных налогах изложено в моей статье «Цены, затраты, инфляция» (ЭКО 6.90). Только после того, как прибыль в результате применения прогрессивного налогообложения очистится от незаконно заработанной части (двойной счет и рост цен), можно будет оплату работников предприятий поставить в прямую зависимость от прибыли.

Согласно трудовому соглашению каждый работник предприятия имел бы два источника образования оплаты его труда. Для каждого работающего на предприятии устанавливается стабильный процент начисления оклада из фонда зарплаты всего предприятия или цеха (при реальном хозрасчете всех структур предприятия), образованный из чистой прибыли, оставшейся после налогов в бюджеты республик и местных Советов. Процент начисления оклада из фонда зарплаты предприятия устанавливается директору или управляющему постановлением Совмина республики, а всем остальным работникам сам директор устанавливает приказом по предприятию штатное расписание с процентом отчисления от прибыли каждому конкретному работнику, в соответствии с его квалификацией, численностью всего коллектива и образованным фондом зарплаты. Следует исключить образование фонда материального поощрения из остающейся у предприятий прибыли и ввести его образование целиком из полученного прироста прибыли за год после вычетов из него в бюджеты. Выплаты из этого фонда конкретному работнику будут производиться самим предприятием по разработанному им положению.

Фонд развития производства, науки и техники ни в коей мере не должен быть меньше необходимого уровня, хотя предприятия, естественно, будут заинтересованы в максимальном увеличении фонда зарплаты в ущерб остальным фондам. Устранить это противоречие можно введением прямого соотношения между процентом снижения основных фондов за год и процентом отчислений в бюджеты республики и местные Советы. Преимущество этого предложения в следующем: на сколько снизились основные фонды — на столько же вырос процент отчислений в бюджеты. Это исключит возможность получения прибыли за счет продажи основных фондов и позволит самим предприятиям устанавливать разумное соотношение между фондами.

Оплата работников будет складываться как и прежде — из фонда зарплаты и фонда материального поощрения, но образование этих фондов и особенно системы выплат из них претерпит существенные изменения. Это заинтересует работников в повышении производительности труда и свяжет их интересы с интересами всего предприятия.

В. А. МАРТЫНОВ,
завод «Комсомолец», Тамбов


НА БАРРИКАДАХ НТР

ПОСЛЕДНИМ ГИБНЕТ МОЗГ

М. В. ГЕРШАФТ,
кандидат экономических наук,
Казанский госуниверситет

Сфера научно-технического прогресса в стране переживает глубокий кризис. Он обусловлен прежде всего кризисом экономики в целом, и выход из него возможен по мере преодоления кризиса экономического. Но в области НТП он будет еще более затяжным и затруднительным.

ЧТО ПРОИСХОДИТ С НТП?

С 1988 г. на новые условия хозяйствования переведены 1200 научных организаций 23 отраслевых министерств, в течение того же года еще 800 проектных и конструкторских организаций начали работать в условиях полного хозрасчета. Цели были благородные: внедрить новые принципы хозяйствования в сферу науки, проектирования, внедрения новой техники, повысить качество исследований и разработок, сократить сроки создания и освоения новых технологий, теснее увязать конечные результаты и оплату труда. Произошел переход к преимущественно целевому финансированию, установлены долговременные нормативы распределения прибыли и дохода, полученных в результате продажи «научного товара», повысилась роль договоров.

В результате за 1988 г. в 2—3 раза возросло количество договоров, заключенных научно-техническими организациями с предприятиями и объединениями, на 20% увеличилось число внедренных разработок и почти на столько же сократились сроки исполнения. При всей относительности этого показателя, исчисляемого министерствами, вырос удельный вес разработок, соответствующих мировому уровню и превосходящих его. По стоимости объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ только за 1988 г. увеличился на 68% по отношению к предыдущему году.

Но что за этими внешне привлекательными процессами?

Не надо глубоко анализировать, чтобы вскрыть природу роста объемов и темпов НИР. Стоило поставить их во главу угла экономических интересов — и сразу (за год!) увеличилось общее число договоров за счет договоров небольшой стоимости и краткого срока исполнения. Однако зададимся простым вопросом: а разве не нужны такие разработки? Если предприятия готовы за них платить, значит, они важны и выгодны. Пренебрежение мелкими темами — отголосок политики решения глобальных, дорогостоящих, но малоэффективных научных проблем с на-

долго отложенным результатом. Да и для самих научных и конструкторских организаций «мелкотемье» — нормальный и обязательный этап накопления научно-конструкторского и, главное, финансово-экономического потенциала для крупных тем и разработок.

Следовательно, снижать объемы научных разработок малого масштаба с быстрым эффектом нецелесообразно. Проблема в другом — насыщение производства научными и опытно-конструкторскими разработками подобного типа должно произойти в максимально короткие сроки. Следующий шаг — создание конкурентной среды для этих разработок, а значит, и снижение их стоимости. Но у потребителей «мелкотемья» постепенно должна сформироваться потребность в действительно крупных, глубоких, фундаментальных научных исследованиях, новшествах для внедрения. Одновременно нужны финансовые источники оплаты крупных научных новшеств и технологий (фонд развития, кредит, акционерный потенциал и т. п.). Попытка ликвидировать «мелкотемье» путем запрета лишает возможности заработать разработчиков и научно-конструкторские организации. Все это уже было: ограничение возможности оплаты труда, градация и введение категорий для разработок и многие другие инструменты административного регулирования взаимодействия сферы науки и производства.

Вторая причина получения большой прибыли и заработной платы — это рост цен, как правило, договорных, включающих надбавки за ускоренное выполнение научно-конструкторских работ, эффективность, качество, экологическую проработку и т. п. Уже в первый год перехода на хозрасчет в сфере научно-технического прогресса только за счет манипуляций с ценами работники отраслевой науки получили более полумиллиарда рублей. Отнесемся к этому явлению объективно. Безусловно, и качество, и эффективность, и сжатые сроки научных разработок и внедрения должны вознаграждаться. Долгие годы все упущения здесь объяснялись именно недостаточным стимулированием. Рост оплаты в этой сфере рассматривают именно как компенсацию за годы «полуголодного пайка». Однако за это время оказалась размытой точка отсчета: с какого уровня разработку оценивать как высококачественную, какой экономический и технологический эффект поощрять? Методики не давали ответа на эти вопросы. Поэтому стоило «отпустить» цены, предоставить экономическую свободу научно-конст-

рукторским монополистам, как доходы их активно поползли вверх. Таким образом, и этот процесс невозможно преодолеть быстро и просто.

ЖДАТЬ, ДОГОНЯТЬ ИЛИ ДЕРЖАТЬ...

Из этой ситуации есть два выхода. Первый — сдержать рост договорных цен различными методиками их расчета и повышенного налогообложения сверхприбылей (последнее, впрочем, узаконенный прием борьбы с монополизацией во всем мире, и такая попытка предпринимается правительственными органами не только в сфере НТП).

Второй — допустить свободное рыночное ценообразование на научно-техническую, конструкторскую продукцию и внедренческие услуги, в ожидании, пока будут заполнены все «поры» потребительского спроса на этот вид деятельности.

Рыночные отношения в сфере научно-технического прогресса должны создаваться рыночными методами. Специфика фундаментальной науки не может быть достаточным аргументом против этого. Именно таким путем формировался научно-технический потенциал в развитых странах мира, и это не помешало им иметь высокий уровень научных исследований в неприбыльных отраслях экономики и удовлетворяющий механизм управления и в этом секторе.

Итак, необходимо ждать, пока объективные экономические закономерности пробивают себе дорогу, как бы это ни было болезненно и долго. Но из этого вовсе не следует, что первый путь — через методики и нормативы, путь на сдерживающих «поводках» — более короткий и щадящий. По сути он означает откат назад.

Еще один тревожный фактор в развитии НТП — «проедание» своего дохода. Механизм несложен. Научное учреждение или НПО «выбивают» норматив отчислений в ЕФОТ, опережающий прирост фонда научно-технического и социального развития.

Один из наиболее действенных рычагов, ориентирующих предприятие на прогресс, — более активное налогообложение роста фонда потребления по сравнению с фондом накопления. Такой механизм существует в мировой практике, заложен он и в нашем Законе о налогообложении, правда, по отношению к росту хозрасчетного дохода в целом. Однако первая реакция хозяйственников симптоматична: они воспринимают

эту меру как сдерживающую рост оплаты труда, как продолжение горько известного «абалкинского» налога.

В развитых странах мира, функционируя в конкурентной среде, предприятия, научно-конструкторские фирмы самостоятельно определяют соотношения между оплатой труда и средствами на перспективное развитие. Эта пропорция складывается хотя и стихийно, но жестко предопределена уровнем оплаты персонала и ситуациями на рынке научно-технической продукции. Проедание сегодня грозит крахом завтра.

Бесполезно и опасно закреплять это соотношение в виде норматива, ориентируясь на Японию, США или другие страны. В условиях становления рынка факторы его формирования труднопредсказуемы. Однако и оставлять пропорции накопления и потребления на усмотрение самих подразделений нецелесообразно из-за опасности проедания. К тому же фонд научно-технического развития невозможно «отоварить» из-за дефицита научного оборудования.

Таким образом, тяжелое положение в сфере научно-технического прогресса обусловлено не половинчатостью реформ, ошибками в их реализации или несистемным подходом к проблеме, оно вызвано деформированием экономических отношений на предшествующих стадиях и отсутствием зрелой, сформированной «внешней среды».

РАСПЛАТА И ЦЕНА ПОСТРОЕНИЯ РЫНКА

До настоящего времени производство было готово использовать довольно значительную массу научно-технических разработок и нововведений, хотя утрата восприимчивости к НТП — вполне опасная реальность. Промышленные предприятия все-таки имели возможности удовлетворять эту потребность через фонды развития производства и другие источники.

В последнее время стала явственно утрачиваться заинтересованность в нововведениях: в условиях становления рыночного хозяйства большинство предприятий ищет и находит множество других способов увеличить свою прибыль и доходы и завоевать рынок. И этот путь обходит стороной научно-техническое совершенствование производства, снижение издержек или выпуск новой, технически совершенной продукции.

Опасность здесь в том, что отмеченные сложности и острые противоречия заставляют вновь и вновь обращать-

ся к государству для «силового» внедрения научно-технических разработок, для поддержки науки, ее финансирования... Это создает подпорки для административно-командной системы управления научно-техническом прогрессом. И несостоятельны ссылки на активность и позитивное воздействие государства на НТП в развитых странах Запада и Японии: там эти приемы сложились естественно, на определенном, достаточно высоком уровне зрелости экономики, применяются в разнообразных, очень мягких и изящных формах. Они не командные и не бюрократические, не сдобрены особыми «связями» и специфическими «бартерными» отношениями, сложившимися у нас на стыке науки с производством.

Значит ли это, что необходимо ждать, пока сложится нормальная рыночная, экономическая среда, которая заставит экономику повернуться лицом к научно-техническому прогрессу? На этот вопрос трудно ответить однозначно. При утвердительном ответе можно утерять последние завоевания в научно-технической области, при отрицательном есть опасность вернуться на неэффективный путь административного «внедрения» научно-технического прогресса. Академик В.Трапезников выразил эту проблему так: «Если организм попадает в экстремальные условия, например, в условия голодания, то последним гибнет мозг. Живой организм питает его до последней возможности. Наука — это тот же мозг, основа научно-технического прогресса, который является магистральным путем развития производительных сил общества. Этот мозг мы должны питать. Ради настоящего и будущего страны» (Правда 19.09.89).

НАЖИМАТЬ НА ВСЕ КЛАВИШИ

Специалисты предлагают усовершенствовать методику определения договорной цены на научно-технические разработки, ввести институт экспертных оценок договорной цены, разработать критерии новизны, на основе не ведомственной самооценки, а государственных стандартов, сформулировать условия тиражирования научно-технических разработок и налогообложения от тиражирования. Подчас обсуждают сложные схемы развития экономики с закрепленным местом и функциями научно-технического прогресса. Или вообще готовы отказаться от коммерческих отношений в сфере научно-технического про-

гресса, отложить их на потом, поскольку они гипертрофируют прибыльность, не заинтересовывают производство в научных достижениях, угрожают фундаментальной науке.

Что здесь симптоматично и тревожно? Всеобщая боязнь и стремление избежать рынка. Страх оправдан, однако другого пути не будет. Уже разрабатывались методики повышения эффективности и целевые программы НТП, стимулы и нормативы, «ступенчатые» цены и конкурсное финансирование, а экономика и НТП увязали в сконструированной искусственно и малосвязанной совокупности экономических отношений и рычагов.

За несколько лет перестройки развился мощный и динамичный сектор экономики. Многочисленные научно-технические центры, кооперативы, комплексы и иные образования ведут себя так, как и должны вести зарождающиеся формы перспективного хозяйствования. В 1989 г. было 10,4 тыс. научно-исследовательских, проектно-конструкторских, внедренческих кооперативов и центров по разработке программных средств и информационных услуг, где было занято более 320 тыс. чел. и выполнено работ на 3,153 млрд руб. За год вырос их удельный вес в общем объеме выручки и в числе кооперативов. Хотя некоторые экономисты полагают, что кооперативы не совершат компьютерной революции (что весьма спорно), но ее не совершил и не совершит и нынешний государственный сектор экономики — это бесспорно.

В европейской истории грань XIV — XV веков считалась временем упадка хозяйства и культуры. Однако академик Е. Косминский показал, что в это время на фоне средневекового феодального хозяйства зародились и сформировались предпосылки динамичного развития нового типа хозяйства — буржуазного. И только к середине XVII века это привело к английской буржуазной революции. Ныне мы являемся свидетелями кризиса государственно-административного способа производства, и важнейшим свидетельством его является неспособность к научно-техническому прогрессу.

МОЖНО ЛИ ДОСТИГНУТЬ ЦЕЛИ, ДВИГАЯСЬ ОТ НЕЕ?

На деформации, вызванные введением хозрасчетных отношений в науке и небольшим шажком к рыночным отношениям, ответ государства последовал незамедлительно: через полтора года было введено налогообложение на прирост заработной платы.

Некоторые экономисты предлагали даже антиинфляционное налогообложение оплаты труда компенсировать за счет фонда развития науки и техники. Показательно, что хозяйственные руководители предпочитают ожидать отмены налогообложения роста фонда заработной платы, но не искать выход на пути научно-технического совершенствования производства и обновления продукции.

Ученые, создатели и разработчики новой техники тоже не заинтересованы в росте масштабов своего производства, так как подпадали под налоговый пресс. Уже в начале 1990 г. правительство облегчило налоговое бремя при росте объемов производства. Но новый порядок не распространялся на научно-исследовательские, проектно-изыскательские, конструкторско-технологические и другие научные организации, что объяснялось непомерными выплатами по разработкам. Был замедлен процесс насыщения спроса на научно-технические разработки. Путь к конкурентности и снижению цен на нововведения стал еще дальше.

Другой пример: в начале 1990 г. правительство предприняло попытку повысить оптовые цены на отдельные виды горючего. Это привело к росту материальных затрат и уменьшению прибыли, Что вызвало резко негативную реакцию профсоюзов, ибо сократились фонды социального развития предприятий. Правительство опять отступило, позволив предприятиям компенсировать рост издержек за счет перспективного развития. На защиту фондов развития не встал никто, но их иссякание, несомненно, затормозит технический прогресс. Таких примеров много.

Таким образом, государственные органы под давлением экономических обстоятельств ставят предприятия в условия, когда не техническое совершенствование является предпочтительным путем разрешения их проблем. Поэтому выживаемость сферы науки, техники, внедрения внушает серьезные опасения. Тактические действия в экономике стали слишком часто противоречить стратегическим задачам. Чтобы выйти из этого состояния, нужны согласованные действия, сегодняшние приемы должны «работать» на перспективное развитие.

Проблема представляется принципиальной. Если признать, что становление рынка будет происходить без НТП, последний должен «ждать», когда зрелый рынок его востребует, — политика и меры государства должны быть одни. Если же полагать, что без НТП даже начальные шаги к рынку в конце XX века невозможны, — способы решения проблемы видоизменяются.

Во второй половине 1990 г. правительство сделало решительный сдвиг к созданию рыночной экономики.

В принятых документах проблемы инновационной деятельности достаточно проработаны. Малые предприятия и кооперативы освобождаются от уплаты налога на прибыль, направляемую на реконструкцию и обновление основных фондов, освоение новой техники и технологии. Внедренческие предприятия в первые два года освобождаются от налогов на прибыль. Из налогообложения выводится прибыль совместных предприятий, идущая на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, природоохранные мероприятия. Существенны льготы для всех предприятий. При создании акционерных обществ в качестве пая может использоваться интеллектуальная собственность. Дивиденды от акций, принадлежащих государству, предполагается использовать на накопление собственности акционерного общества. Облагаются налогом средства, идущие на покупку акций других предприятий, поставщиков или потребителей. Поэтому в первую очередь будут приобретаться акции наиболее прибыльных предприятий, дивиденды на которые будут перекрывать налоговые отчисления. Таким образом, рыночная экономика начнет раскручиваться с наиболее эффективных, прибыльных сфер и предприятий.

* *

НЕРАЗБЕРИХА В ТЕРМИНАХ ПО КАЧЕСТВУ

Что означают понятия «качество» и «технический уровень» продукции? В нормативных документах «качество продукции — совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением», а «технический уровень продукции — это относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, характеризующих техническое совершенство оцениваемой продукции, с базовыми значениями соответствующих показателей» (ГОСТ 15467-79. Управление качеством продукции. Основные понятия, термины и определения).

Какой смысл вкладывается в понятие ГОСТа — «техническое совершенство оцениваемой продукции»? Кроме примечания о том, что оно «определяется по специальным картам технического уровня», никаких разъяснений не приводится. Поиски «специальной карты технического уровня» остаются безрезультатными, и приходится довольствоваться ГОСТированной картой технического уровня и качества продукции. Ознакомившись с ней, сталкиваешься с новыми трудностями: с одной стороны, «в карту уровня включают номенклатуру показателей качества продукции», с другой — «в карту уров-

В этом можно видеть симптом того, что, скорее всего, нашей экономике придется в какой-то степени пройти и «ситцевую» индустриализацию. Экономическое развитие компенсирует пропущенные этапы хозяйственного становления, и переболеть «детскими болезнями», которыми не удалось переболеть ранее, очевидно, придется.

Во имя излечения больной экономики, возможно, придется на время чем-то пожертвовать. Но на период лечения сфера НТП, особенно академическая наука, нуждаются в государственной поддержке при всех противоречивых последствиях ее «объятий».

Весной 1990 г. состоялось научно-практическое совещание по научно-техническому прогрессу. Оно оказалось малорезультативным. Итоговые документы рекомендовали формировать «новые концепции», «новые подходы» к научно-технической политике и создать «механизм внедрения» новшеств. Но если было бы возможно сконструировать такой механизм, то он был бы уже создан. Дело не в половинчатости реформы или неграмотном ее проведении. Мы являемся свидетелями усилий пытающегося выздороветь организма. Нам придется и вести бои за выживаемость НТП на плацдарме рынка и его методами.

* *

ня обязательно должны быть включены основные показатели технического уровня и качества продукции», объединенные в пять групп, однако в другом документе номенклатура основных показателей качества продукции состоит из 11 групп и нет ни слова о показателях технического уровня. (Методические указания по разработке государственных стандартов, устанавливающих номенклатуру показателей качества групп однородной продукции). По существу, эти 11 групп стандартизованных показателей качества определяют номенклатуру потребительских и технологических свойств продукции и не отражают техническое совершенство разработки.

Целесообразно определять понятие «техническое совершенство» как предельное состояние разработки, когда любое изменение конструкторской документации не приводит к улучшению потребительских свойств продукции. При этом «технический уровень разработки» определится как степень соответствия достигнутых технических параметров разработки предельно допустимым или базовым значениям, а «качество продукции» станет характеристикой потребительских свойств продукции и технического уровня их реализации.

Надеемся, что эти замечания будут учтены при разработке совершенных нормативных документов по оценке качества продукции.

В. С. ВАЛУЙ, Минск, Белоруссия

ПОЛИТИКАНСТВО ВОКРУГ НОВОЙ ТЕХНИКИ

Виктор РЕУС,
Ленинград



Оптоэлектроника совсем недавно казалась фантастикой. Сегодня уже действуют такие линии связи, где по одному кварцевому волокну толщиной чуть более 0,1 мм можно одновременно передавать свыше миллиона телефонных разговоров. При этом потери энергии на 1 км будут в сотни раз меньше в сравнении с аналогичными медными проводами. И производство оптического кварцевого волокна принципиально отличается от производства медных проводов. Как и его стоимость, которая значительно выше даже коаксиальных кабелей. Требуется другая культура производства — нужно перейти от психологии литейного и волочильного цеха к особо чистому химическому производству. Кроме того, все известные процессы крайне вредны. Используются жидкие соединения хлора, фтора и других активных веществ, и один из самых безопасных отходов — пары соляной кислоты.

КАК ПРИНЯТО У НАС...

Между прекрасной идеей и ее реализацией лежит непреодолимая пропасть. Министерство электронной промышленности и так хорошо живет. Зачем ему лишняя головная боль? Наши нищие связисты не имеют ни средств, ни кадров, ни технологий. А на Западе не дремали и за короткий срок создали целую волоконную индустрию. И пришлось нам втридорога покупать и оборудование, и технологию. Лет шесть назад начались переговоры с зарубежными фирмами в обход строго тогда соблюдавшегося эмбарго на поставку в нашу страну передовых технологий. Людей, хоть немного знающих проблему, до иностранцев не допустили (хорошо хоть затребовали перечень оборудования). Параллельно «пробивали» свободно конвертируемую валюту. Добыл ее директор заинтересованного предприятия.

Наиболее заманчивое предложение сделала финская фирма NOKIA. Финны предложили не только поставить оборудование и технологию, но и построить корпус со всеми коммуникациями, а также очистными сооружениями. Однако возникло неожиданное препятствие: по нашим правилам с Финляндией нельзя было рассчитываться «лучшей» валютой — нужны были «деревянные» рубли. Так что вариант с корпусом отпал, и был заключен контракт с английской фирмой SGC на поставку только оборудования. Без технологии и за более дорогую цену.

Аккуратные иностранцы начали поставку оборудования через шесть месяцев после заключения контракта. А пере-

делка помещения, предназначенного для производства, у нас закончилась только через два года. Оборудование это время провалялось. Что — под лестницей, что — просто на улице.

Строительство курировал сам директор, который весьма смутно представлял технологию. Помещение было отделано красиво, только не совсем соответствовало своей задаче и в таком виде контролирующие организации не могли его принять.

О ВИЗИТЕ ПЕРВОГО ЧЕЛОВЕКА ГОРОДА...

Было известно задолго, и предприятие фундаментально начало готовиться. Заасфальтированы «столетние» ямы и колдобины (откуда только взялись лимиты на асфальт и дефицитная дорожная техника), ржавые вентиляционные трубы выкрашены свежей финской эмалью (потом долго еще остатки эмали растаскивали по домам), все «медвежьи углы» вычищены, лишнее оборудование из нового цеха выкинули на радость радиолюбителям.

В долгожданный день предприятие вымерло: все должны были сидеть по местам. По коридорам притаились добровольные наблюдатели из особо надежных лиц — они должны были следить, чтобы никто не находился в коридорах. Маршрут был выверен, строго определены места посещения. Гвоздь программы — конечно, реконструируемый под новую технологию корпус. Перед самым приездом выяснилось — гость любит боржоми. В канцелярию доставили несколько ящиков, бутылки разнесли по местам предполагаемых остановок.

«Сам» не произвел впечатления: седой, толстый, напыщенный и брезгливый. Он величаво прошел во главе свиты, снисходительно слушая даваемые тихим голосом пояснения. Всех предупредили: ОН не любит громкого разговора. Попив боржоми и посмотрев на мигающие лампочки, посетитель удалился.

Затем лихорадочно стали изыскивать дополнительное финансирование «уже пущенного» производства. Но иностранцам нужна была валюта, а ее запасы в нашем государстве внезапно иссякли. Пока шли переговоры, «грянул» хозрасчет, и с деньгами вообще стало не очень.

Начальник отдела, где числилось оборудование, спасая свою должность, решился на отчаянный шаг — самостоятельно начинать производство в нарушение всех существующих норм: охраны труда, противопожарной безопасности и охраны окружающей среды. Естественно, все происходило с молчаливого согласия руководства предприятия. Он решил: «Победителей не судят, а потом заработаю деньги и постепенно приведу производство в норму».

ТОЛЬКО ВОТ ЗАГВОЗДКА...

Коллектив отдела восстал. Измученные сначала режимом стройки, потом множественными показухами и радужными обещаниями, полной неопределенностью в случае неуспеха, люди отказались запускать оборудование без доводки помещения. Сначала конфликт пытались решить в духе времени — на общем собрании. Часть удалось подкупить, часть — запугать, но все равно больше половины сотрудников «уперлись». Началось силовое давление — людей отстраняли от работы, не давали вообще никакого задания, а потом писали докладные и объявляли выговоры...

Пошли заявления в профком, отдел охраны труда, докладная директору об опасности запуска. Однако профком не спешил. На вынесение незаконного выговора начальнику потребовалось два дня, а снимали его два месяца. Директор вежливо обещал разобраться, а представитель службы охраны труда пришел, пошумел и больше не появлялся.

И тогда некоторые вконец отчаявшиеся пошли на ужасную крамолу — обратились в районную пожарную и санитарную инспекции. Теперь, казалось бы, все: пришла СЭС и опечатала оборудование. Только пути администрации, спасающей себя, трудно предугадать. Остается догадываться, как и кто надоумил руководство, но был найден идеальный выход из безвыходного положения. Сотрудники почувствовали резкие перемены: были возобновлены прерванные работы, врача СЭС, пришедшего проверить свои печати, начальник просто не пустил в помещение, районный пожарник стал вежливо предупреждать руководство о своих визитах и дружески журить за нарушения.

РАЗГАДКА ВСКОРЕ ОБНАРУЖИЛАСЬ

Было создано акционерное общество «Экология на производстве». Наш главный инженер стал одним из сопредседателей этой организации. Именно с этим обществом был заключен хитрый договор. Предприятие заказало у него «новую» безотходную технологию. Общество наняло (заключило индивидуальные трудовые договора) часть наших сотрудников. Среди них, естественно, оказались начальник отдела, начальники секторов и еще три молодых специалиста, которые не успели включиться в конфликт. Первым пунктом этого договора был ввод в строй нашего оборудования.

Предприятие заказало само у себя работы, которые числились в плане отдела, при этом перечислили определенный процент посреднику. В непринятом пожарными помещении, на опечатанном СЭС оборудовании полным ходом, в две смены, начались работы по освоению технологии. Вообще все устроилось прекрасно: участникам за работу во вредных условиях и за молчание заплатили, и неплохо. Инспектирующим организациям с помощью неведомых путей «телефонного права» заткнули рот, а контролирующим органам внутри предприятия (совету трудового коллектива и научно-техническому совету коллектива) продемонстрировали бурную деятельность с обещаниями в ближайшее время выпустить продукцию и все уладить. Сомнительные финансовые манипуляции велись «под железной крышей» больших имен и благородным лозунгом борьбы за чистоту окружающей среды.

Конец этой истории традиционен: почти все недовольные вынуждены были уйти; кто нашел место в других подразделениях, кто вообще покинул предприятие, а руководство осталось только в выигрыше.

А в случае аварии (например, разбилась колба с реактивами) в атмосферу выбрасываются почти боевые отравляющие вещества.

ПОЧЕМУ ЖЕ ТАКИЕ ИСТОРИИ ВОЗМОЖНЫ?

Почему при жуткой технической отсталости оборудование, купленное за границей на немногие гроши, оставшиеся еще у нашей страны после закупки продуктов питания, постепенно с дворов заводов перекочевывает на свалки? Почему нашим пред-

приятиям выгоднее списать техники на миллион, чем построить помещение стоимостью в сто тысяч? Почему приемные генеральных директоров поражают своими размерами и свежим воздухом, а цеха, кормящие этих директоров, ютятся в тесных старых строениях, и рабочие задыхаются без вентиляции? Почему при ревизионных визитах начальство обращает внимание на то, как подметен пол, и не видит недействующих ГАПов? Почему реконструкция заводов начинается со строительства административного корпуса?

Давайте вспомним, кого мы выдвигали на общественную работу на производствах и в институтах. В общем-то тех, которые по тем или иным причинам не в состоянии делать основную — плановую работу. Ну кто грамотного, толкового инженера отдаст в партком (да ему просто некогда) или кто токаря-«золотые руки» пошлет распределять путевки (да он загружен работой на год вперед). И шли на эти места посредственные люди, а дальше вступал другой механизм отбора. Имея весьма ограниченные деловые и профессиональные качества, эти люди начинают соревноваться в интригах и наверх пробиваются самые шустрые, лишенные всяких сомнений.

На порядочных людей, случайно попавших туда, сваливается масса дел, которых не хотят делать болтуны. Обязательные люди просто гибнут под ворохом бумаг. На определенном уровне становится совершенно неважно, в какой области руководитель работает, и тогда вступает в силу самая неприятная закономерность системы жесткого подчинения. Имея перспективного подчиненного, надо постоянно держать ухо востро. И поехала обратная связь сверху вниз — чтобы оправдать свою несостоятельность, надо подобрать себе недалекого, но исполнительного зама. Нетрудно догадаться, какой управляющий аппарат сложился у нас за эти годы.

Теперь о метаморфозах старой системы в современных условиях: половинчатых законов, рынка, дозируемого сверху, попыток привить чувство хозяина без хозяйства. Сейчас почти неограниченную свободу получили структуры, которые призваны ограничивать стихию рынка. Наиболее шустрые из приближенных к аппарату ищут финансовые ресурсы на предприятиях. Открываются темы, из которых платят всем, хотя и нет продукции. Стыкуются заказчики, которым надо освоить деньги, с теми, через кого эти деньги осваиваются. Как грибы растут акционер-

ные общества и ассоциации, руководство которых оплачивается предприятиями.

Все эти явления отмечают грандиозность замыслов, завеса секретности и очень надежная «крыша». Куда там с ними тягаться торгово-закупочным кооперативам, которые вынуждены 25—30% дохода раздавать на взятки, да и рэкетиры со своими автоматами и пистолетами — дети по сравнению с бывшими начальниками главков, возглавившими ассоциации.

Наше правительство бьет тревогу по поводу возрастающей денежной массы, не обеспеченной товарами, но посудите сами: откуда возьмется товар? Повсюду, чем дальше идет человек от производства, тем больше он получает. Посмотрите хотя бы на принцип премирования — он идет в процентах от оклада. Качество разработок определяют старшие и ведущие инженеры, а тысячные премии получают замы директоров. И неудивительно, что талантливая молодежь бежит в кооперативы или корчует лес на дачных участках. Может, и прогоришь, но легче живется от сознания, что не кормишь эту ненасытную свору.

Почему же идеологи перестройки так цепко держатся за нее? Да любая другая структура управления неминуемо приведет не просто к сокращению, а к перерождению существующего аппарата. На смену политиканам должны прийти специалисты.

* *

ДВЕ ПРИЧИНЫ НЕВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ

Период безответственных необоснованных планов, не подкрепленных элементарными расчетами, период управления ударом кулака по столу — прошел безвозвратно. Многие руководители не могут расстаться с прежними методами, не понимая, что это наносит огромный вред работе, порождает фиктивные отчеты, приписки, искажение фактов.

Управление на основе страха, сокращения, переаттестации, лишения премий и т. д. не может стимулировать нормальную, с полной отдачей, работу. Эффект в работе обеспечат только реальные планы, подкрепленные техническими расчетами, и сроки их выполнения.

Я думаю, существуют только две причины невыполнения поставленных задач: или руководитель не в состоянии обеспечить их выполнение, или есть обоснованные причины, выходящие за рамки его возможностей, а

вышестоящие руководители этим не занимаются. Если первое, то напрашивается вопрос: кто поставил такого руководителя на должность?

На руководящих постах часто оказываются случайные лица, нанося огромный вред производству. Для исключения подобных случаев необходим испытательный срок: месяц, три, шесть, в зависимости от должности, чтобы не только определить возможности человека, но и сам он понял, сможет ли успешно выполнять данные обязанности или стоит отказаться. Редко кто рискует взяться за работу, зная, что не сможет выполнить ее.

Гораздо сложнее вторая ситуация. Пословицу «кто не хочет работать, тот ищет причины» нельзя рассматривать односторонне. Преодолеть все помехи, мешающие работе, многие из которых от тебя и не зависят, может только руководитель с организаторскими способностями и высоким профессионально-техническим уровнем.

Работа в новых экономических условиях требует и нового творческого подхода. Упорно бытует мнение, что ИТР и вспомогательные службы не участвуют в непосредственном производстве продукции, стоят с ложкой у общего котла. Считаю это непростительной ошибкой, годами складывающейся в нашей стране. Подразделять на ИТР, основные и вспомогательные службы нельзя. Если на участке плавки не выйдет вспомогательный рабочий-крановщик, все основные рабочие останутся без работы.

Система, при которой каждый работающий на предприятии должен заниматься своим делом, система, при которой необходимо за все платить, поскольку каждый должен видеть результаты своего труда и, соответственно, получать за этот труд, незамедлительно выявит тех, кто с ложкой, им не останется места. Она лучше, чем аттестация, сокращение, высвобождение, мнимое улучшение структурных форм управления и т. д. Она существенно меняет и роль руководителя — появляется реальная возможность считать копейку, стимулировать труд и влиять на ход производства.

Е. Н. ТОЛОЧКО,
главный технолог Купянского литейного завода,
Харьковская обл., Украина

КОЗЕ БАЯН, ПОПУ ГАРМОНЬ, КОМПЬЮТЕР УПРАВЛЕНЦУ

М. Л. АГРАНОВИЧ,
Москва



Персональный компьютер сегодня заставляет вспомнить о «лунном камне» — из-за него вспыхивают перестрелки на шоссе Шереметьево-Москва, идут под суд отдельные граждане и целые коллективы, на нем наживают состояния и из-за него совершают служебные преступления. Он стал предметом вожделения научных работников и престижной деталью интерьера начальственного кабинета.

Нужен ли компьютер экономике? Видимо, нужен, если спрос на ПЭВМ растет, несмотря на исключительно высокие цены, по сравнению с мировым рынком. Достаточно сказать, что таможенная пошлина в рублях на ввоз в страну одного компьютера эквивалентна цене пяти ПЭВМ в долларах (по официальному курсу). Все равно везут и продают не без прибыли. Значит, экономике компьютер нужен. А системе управления?

Не будем клеймить вездесущий и одновременно нематериальный бюрократический аппарат, а попробуем разобраться, для чего компьютер работнику исполкома, начальнику планового отдела или отдела материально-технического снабжения завода, министерскому работнику?

«У МЕНЯ ЕСТЬ ТАЙНА...»

Деятельность аппарата управления любой организации, предприятия, ведомства окутана тайной. Пользуясь недоступными непосвященным инструкциями, работники АУП могут прибавить или убавить, разрешить или запретить. Принадлежность к системе управления дорого обходится и самим управленцам — их дни, а часто и вечера проходят в тяжелых битвах с цифрой, в заполнении бесчисленных учетных и отчетных форм и финансовых документов, справок и отчетов (о том, что происходит со всеми этими бумагами дальше, мы поговорим отдельно).

Представим себе, что нашелся программист средней квалификации, но выдающегося терпения, который разобрался во всех хитросплетениях инструкций и указаний, разработал пять-шесть бланков предмашинной обработки информации и две-три программы. И произошло чудо: с принтеров персональных компьютеров потекли аккуратно оформленные, сходящиеся по столбцам и строкам заполненные бланки статотчетности, засветились на экранах мониторов договоры, сметы и прочие финансовые документы. Обратившись к автоматизированному банку данных, каждый в две минуты выяснит, «можно» или «нельзя», и почему. Подготовка бесконечных справок к совещаниям, комиссиям и коллегиям превратится в чисто техни-

ческую задачу и перестанет отбирать львиную долю рабочего времени управленца.

Нужно ли это работникам управления? Тайны инструкции и баланса исчезли, а ночные бдения в конце квартала оказались просто результатом низкой технической оснащенности и грубых ошибок в первичной информации. Автоматизация даже самых простых расчетов требует наведения элементарного порядка, а это — самое страшное для управленца любого уровня. Порядок лишит его ореола причастности к чему-то недоступному для простого смертного. Он превратится в такого же работника, как и все прочие, его можно будет уличить в ошибке, его резолюцию можно будет оспорить, а решение подвергнуть оценке.

На чем, как не на тайне, покоится безграничная власть вершителей наших судеб из собеса, жэка или райисполкома? Они, и только они знают, как написать заявление или заполнить бланк, какие справки нужно собрать. Поставьте в конторе простенький компьютер с принтером для выдачи типовых справок, не говоря уже о том, что без этих справок вполне можно вообще обойтись — для получения необходимой информации достаточно было бы обратиться к соответствующему банку данных райисполкома или районного отделения милиции. И конец власти!

ДУМАТЬ НЕКОГДА — РАБОТАТЬ НАДО!

Переместимся по иерархической пирамиде чуть выше. Проходя часов в 9—10 вечера по Калининскому проспекту, посмотрите на здания министерств: в каждом из них горят окна. Что там делают люди? Что может соображать человек на тринадцатом часу интенсивного умственного труда? Трудно предположить, что все эти работники демонстрируют присутствие (хотя есть и такие), большинство искренне старается что-то сделать. Они звонят на заводы и в НИИ, собирают и сводят в таблицы огромное количество цифр, пишут справки и отчеты, приказы и циркуляры.

Но их стремление сделать больше, не изменяя сути деятельности, не ведет ни к новому уровню работы, ни к решению более сложных задач. Увеличивая объем работы, нынешний управленец старается собрать как можно больше цифр, подробностей, он инстинктивно опасается

идти по пути углубления анализа — результаты могут оказаться неожиданными и потребовать самостоятельных неординарных действий.

Что будет делать современный управленец, если его перенести из каменного века управленческой технологии, где основное орудие — счеты, ближайший родственник античного абака, или, в лучшем случае, калькулятор — брат суммирующей машины Паскаля (первая половина XVII века)? Чем он займется, если сбор и свод данных будут осуществляться автоматически в режиме межмашинного обмена информацией? Ему придется анализировать, нести ответственность не за правильность представленных данных, а за обоснованность принимаемых решений. Сегодня, стремясь справиться с нарастающим потоком информации, сбор которой поглощает все рабочее и часть внерабочего времени управленца, он останавливается там, где как раз и начинается работа.

Управленец все свое время тратит на вскапывание огорода. Засеять он уже ничего не успевает. Если его снабдить мини-трактором, он быстро перекопает грядки и будеть вынужден решать, что и когда сажать, потом ему придется поливать огород, бороться с сорняками и вредителями, собирать урожай, словом, каждый день искать решения множества новых задач, и, наконец, отвечать на вопрос: почему у него урожай меньше, чем у соседей, и почему он посадил не картофель, на который в этом году большой спрос, а бананы, которые в данных климатических условиях вообще не растут. Нет, гораздо проще круглый год вскапывать огород лопатой, приходить за полночь, валясь с ног от усталости, с чувством исполненного долга и демонстрировать всем трудовые мозоли. Результата нет, зато налицо деятельность.

Сколько времени на 1 Съезде народных депутатов было потеряно из-за отсутствия автоматизированной системы подсчета голосов? Сколько решений не было принято? Сколько от этого потеряла наша страна? Голосование, подсчеты вручную, счетчики в поту, с ног сбились, академик подсчитывает результат в столбик на бумажке, надо бы поточнее, проголосуем еще раз... Сколько деятельности, сколько озабоченных лиц! А результаты? Время для принятия важнейших решений, в том числе и в области экономики, безвозвратно утеряно.

«КУДА ВЕЛЯТ БОЛЬШЕВИКИ...»

Еще в начале 20-х годов в Советском Союзе начала формироваться школа, которую мы сегодня называем экономико-математической. В основу первого пятилетнего плана был положен межотраслевой баланс — работа высочайшего по тем временам научного уровня. Недаром на пути развития этих идей получил Нобелевскую премию Василий Леонтьев, к счастью для него и для мировой науки успевший вовремя эмигрировать. В России же школа просуществовала недолго. 27 декабря 1929 г., выступая на конференции аграрников-марксистов, корифей всех наук, со свойственной ему прямотой и доходчивостью, заявил: «То, что опубликовало ЦСУ в 1926 году в виде баланса народного хозяйства, есть не баланс, а игра в цифири... Схему баланса народного хозяйства СССР должны выработать революционные марксисты" (Сталин И. В. Вопросы ленинизма. М.: Политиздат, 1941. С.294). Второй раз вернуться к экономико-математическому моделированию удалось много лет спустя, и то на первых порах подпольно. Но глубокое убеждение, что экономика не «игра в цифири», а дело сугубо политическое, впиталось в плоть и кровь сегодняшних генералов от экономики. Парадоксальность ситуации заключается в том, что поминающий к месту и не к месту классиков, сдавший не один экзамен по политической экономии, марксистско-ленинской философии и научному коммунизму руководитель в глубине души остается вульгарным идеалистом. Вся его деятельность строится на внутреннем убеждении в том, что достаточно издать постановление, приказ или распоряжение,— и все будет сделано. Он не верит в существование объективных экономических законов, причинно-следственных связей, не зависящих от его воли тенденций и закономерностей.

Компьютер у такого чиновника вызывает однозначную реакцию: «Зачем он мне нужен, я и так все знаю». Долгие десятилетия переброски руководителей по горизонтали и диагонали — с комсомольской работы на партийную, оттуда на мукомольную промышленность, с мукомольной промышленности на искусство, с искусства на сельское хозяйство — сформировали у них стереотип мышления: чтобы управлять, не надо знать, достаточно иметь голову на плечах, твердую руку и верность линии партии. Зачем такому компьютер? Он ведь даже не знает, что у машины спросить...

Руководителя не интересуют соотношения затрат и результатов, тенденции и зависимости. Это все от лукавого, пусть этим занимаются бездельники-теоретики в своих институтах. Управленцу-практику, по его глубокому убеждению, нужны факты, а что с ними делать, он разберется сам. В результате возникло явление, неизвестное доселе мировой науке управления.

Поскольку этот феномен не описан в литературе, возьму на себя смелость ввести новый термин. По аналогии с широко известными методами — «управление по целям», «управление по результатам» — назовем новый метод «управление по примерам». Суть метода заключается в том, что из массы фактов экономической жизни выхватывается один, наиболее впечатляющий или вопиющий, и на его основе принимается решение. Например, в каком-то колхозе председателю удалось решить проблему кадров, построив на центральной усадьбе дома городского типа. И вот во всех колхозах и совхозах по высочайшему повелению сгоняют население с насиженных мест в бетонные коробки. Или, например, в одном НИИ за первый год работы на хозрасчете директор получил премии в размере сорока окладов — и начинают сворачивать хозрасчет в науке. Зачем исследовать тенденции, причины и следствия — есть факт, пример, и этого более чем достаточно для принятия управленческих решений.

Если забраться на головокружительную высоту высших эшелонов власти, то здесь встают иные задачи. Сколько раз мы слышали: народ требует, это надо народу, народу этого не нужно... Сейчас есть способ выяснить более или менее достоверно, чего действительно требует народ. Технически и методически возможен перманентный анализ общественного мнения, основанный на машинной обработке результатов опросов больших групп населения с использованием научно обоснованных репрезентативных выборок. Но готово ли наше руководство узнать, чего хочет народ?

Другая проблема — достоверность экономической информации. У нас не две экономики — теневая и легальная. Есть еще и третья: призрачная, т. е. та, которая фигурирует в отчетности и статистических сводках на любом уровне. Какой опытный директор признается в истинных запасах сырья и производственных мощностях, какой учитель поставит ученикам отметки, отражающие их реальные знания, какой милиционер укажет фактическое количество преступлений, совершенных в его районе?

Я знаю двух-трех специалистов-статистиков высочайшего класса, которые, основываясь только на официальных данных Госкомстата, могут дать оценку реального состояния экономики. Но это ближе к искусству, чем к науке.

Многие десятилетия основную задачу статистики отражал лозунг: «Сколько надо, столько дадим». В результате ЦСУ, а не народное хозяйство выполняло пятилетки в четыре года. А если перевести это шаманство на язык машины? Тут придется либо откровенно врать, либо выдавать данные, которые не вызовут «чувства глубокого удовлетворения». При компьютеризации процессов управления машинная обработка вранья породит хаос.

УРОСТ НА 2%

Нужен ли компьютер экономике? Безусловно. Но столь же безусловно и то, что он не нужен системе управления в ее нынешнем виде, они просто несовместимы. Новая управленческая технология, которую несет с собой компьютер, грозит принципиально изменить функции работника управления любого уровня, заставит его принимать решения и позволит оценить обоснованность и эффективность этих решений, предъявит, наконец, определенные требования к его профессиональной компетентности.

Так что уж лучше по старинке стучать костяшками счет, с глубокомысленным видом рассматривать бесконечные колонки цифр и в счастливом озарении добавлять к ним еще одну колонку: темпы роста, на аппаратном сленге отрицательный прирост именуется не падением или снижением, а вполне благозвучным словом «урост».

Затянувшееся до середины XIX века рабство и перманентное бесправие в последующие годы не научило, да и не могло научить нас надеяться на себя и искать рациональные пути выхода из трудных ситуаций. Чем хуже идут дела, тем больше мы уповаем на чудо. Правда, представление о чуде в эпоху НТР трансформировалось. Теперь мы связываем все надежды с достижениями науки и техники. В управлении экономикой уже возникали такие панацеи — экономико-математические методы и программно-целевой подход, показатель нормативно-чистой продукции и две модели хозяйственного расчета. Казалось, еще чуть-чуть — и тот или иной из перечисленных инструментов вытянет нашу экономику

из трясины застоя. По прошествии некоторого времени, однако, обещанного чуда не происходило, объект упования предавался забвению, а мы с энтузиазмом и оптимизмом вступали на новый путь к спасению.

Тотальное централизованное планирование имеет одно очень странное свойство, универсальность и неотвратимость проявления которого выводят его, пожалуй, на уровень экономического закона: как только в какой-то сфере дела идут плохо и разрабатывается общесоюзная целевая комплексная программа, чтобы их поправить, то по прошествии недолгого времени дела начинают идти значительно хуже. Так было с программой химизации сельского хозяйства, программой мелиорации, продовольственной. В последнее время все чаще поднимается вопрос об общесоюзной программе компьютеризации...

* *

ЗА ЧТО РАТУЮТ МИНФИН И ГОСПЛАН?

В нашей стране никогда и не было избытка техники, а за последние два-три года поставки грузовых автомобилей, самосвалов и тягачей еще уменьшились. В результате автопарки стареют, а потребность в перевозках растет.

В такой ситуации экономистам и хозяйственникам надо бы срочно разработать условия материальной заинтересованности всех, кто работает на автотранспорте, в продлении срока службы грузовых автомобилей. Ан нет, Минфин СССР и Госплан СССР приняли Инструкцию N2 от 09.01.90г., в которой устанавливается трехкратный размер платы за производственные фонды в части грузовых автомобилей, эксплуатация которых продолжается после полного начисления амортизации. Это удар по инициативе рабочих и руководителей предприятий, запрещение искать пути увеличения срока службы техники, который сейчас равен десяти годам. Между тем, в условиях острейшего дефицита грузовых машин нет и намека на увеличение их выпуска.

Списать технику — пара пустяков, продлить срок ее службы значительно тяжелее. Поэтому очень важно прекратить мелочную опеку, вмешательство вышестоящих органов в законные права трудовых коллективов, дать им самим находить оптимальные пути реализации планов. Считаю данную инструкцию очередным «вкладом» Министерства финансов СССР и Госплана СССР в антиперестроечное дело.

А.Н.ЖУЖГИН,
зам. председателя Леноблагропрома

Клуб директоров

ТРИ ПУТИ СРЕДИ РАЗВАЛИН



В сентябре 1990 г. директора промышленных предприятий в пятнадцатый раз встретились в клубе директоров ЭКО. Радушными хозяевами клуба были К. П. Альцман, директор тонкосуконного комбината, и Ю. Н. Кравцов, генеральный директор Улан-Удэнского авиастроительного объединения. В повестке дня было предусмотрено несколько вопросов для обсуждения. Но по сути дела все заседание было посвящено одному: как пережить 1991 г. ? Опережая Указ Президента, которому еще не были в то время предоставлены чрезвычайные полномочия, члены клуба высказались за продление договоров 1990 на 1991 г. Все в клубе было как прежде: директора обменивались мнениями, как удержаться на плаву, обойти несовершенные законы, возникали жаркие споры и дипломатичные дискуссии. Проходили традиционные вечера «Познакомимся поближе», «Подведем итоги»... Но отсутствовал президент клуба академик А. Г. Аганбегян: он был привлечен к созданию окончательного варианта программы перехода к рынку и не мог выехать из Москвы. Все как прежде? И да, и нет.

Передо мной очередной общий снимок участников КД-15. Если раньше такие снимки были фотографией клуба как некой общности людей, то теперь на фото четко проступают отдельные лица, личности, позиции. Видимо, это общая черта для всех трудных времен: наиболее явственно обозначается в людях внутреннее, определяющее, скрытое до поры. Кто-то вгрызается в работу с еще большим упорством, кто-то старается переждать, выбирая позицию повыше и посуше, кто-то делает все, чтобы вернуться в старые спокойные времена, а кто-то ищет врагов. Затянувшаяся перестройка располагает к этому.

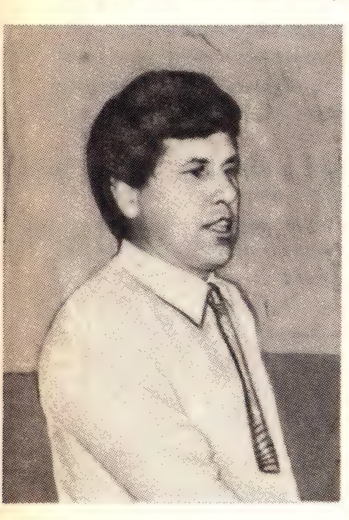
Итак, несколько позиций, обозначившихся на клубе.

НАМ НАДО ДЕЙСТВОВАТЬ!

А. Н. КУЗНЕЦОВ, директор металлургического завода, Красноярск: — Я считаю, что процесс движения к рынку в стране начался. Да, идут дебаты в российском и союзном парламенте. Но рабочие коллективы пришли в движение, остановить их никто не в силах. Самые сложные коллективы, которые в обиходе называют склочными, меняются на глазах, принимают разумные решения, как только их члены становятся собственниками даже в той мере, в какой у нас сейчас это возможно. В одном из цехов завода, перешедших на аренду, производительность труда возросла в 4,3 раза, заработная плата — на 142%. Цехи, обеспечив себе средний заработок в 450 руб., стали задумываться об обновлении основных фондов, техническом перевооружении. Коллектив пошел на приобретение акций. Как бы

примитивно ни были поставлены у нас дела в акционерных обществах, но все-таки это собственность!

Мы — тот уровень народнохозяйственного комплекса, который должен действовать, иначе кто же будет что-то делать? Сегодня государство и держится-то на хозяйственных руководителях. С этой точки зрения разработки группы Шаталина казались мне более предпочтительными. Они позволяли двигаться в направлении к рынку. Если бы мое мнение что-то значило, если бы кто-то считался с ним, я бы поднял руку за программу Шаталина.



Ю. О. ГАЛЬВАС, генеральный директор ПО «Государственный подшипниковый завод», Томск:— Мы живем в тяжелое время, это так. Но оно интересно тем, что можно решать вопросы, которые раньше на нашем уровне не решались. Несмотря на то, что многое в стране разваливается, коллектив нашего предприятия чувствует себя довольно уверенно. Но существовать дальше как государственное предприятие, поднимать людей на решение дополнительных задач, обещая им 30—40 руб. вознаграждения, невозможно. Поэтому сегодня в коллективе обсуждается программа создания народного предприятия. Это единственный путь, который позволит сделать собственником каждого заводчанина. Тот, кто живет от зарплаты до зарплаты, акций не купит. Но коллектив может выкупить или взять безвозмездно у государства завод в свою собственность. Мы намерены воевать за то, чтобы наши фонды были переданы нам безвозмездно, поскольку с 1941 г. большая часть оборудования десятки раз «самортизировалась». Если безвозмездная передача будет почему-либо невозможна, мы готовы выкупить 50% основных фондов, а остальные 50% взять в аренду, чтобы через 4—5 лет перейти полностью на коллективную собственность.

Все 50 лет своего существования коллектив завода сражался за каждую копейку, ибо 40% выпускаемых подшипников убыточны. В 12-й пятилетке удалось без пересмотра цен сделать предприятие прибыльным. Значит, неправда, что промышленность не сможет существовать без

Госснаба. Мы по своей инициативе вместе с двумя другими предприятиями отрасли ушли из-под его опеки. Поставляем свои подшипники потребителям сами. Заключили прямые договоры с Бангладеш, Объединенными Арабскими Эмиратами, Великобританией — всего более чем с сорока странами мира. Расширяя зарубежные связи, работаем на рынках всех регионов мира, кроме латиноамериканского, получили возможность решать перспективные вопросы. А еще два года назад в течение полугода упрашивали Госснаб позволить нам продать за рубежом не 3,5, а 7 млн подшипников. При этом я смело заявляю в кругу коллег-директоров и прессы, что не найдется в Союзе предприятия, которое оказалось бы из-за нас в трудном положении. Дальнейшее развитие связываем с выходом подшипниковых заводов из министерства и созданием концерна. Концерн напрямую будет заключать договоры на поставку металла. Подоплека заинтересованности металлургов проста. Если подшипниковые заводы не получат металл, они встанут, конечно. Но через месяц встанут и металлургические комбинаты. Поэтому мы поставляем около 6 млн подшипников, а они нам — нужную сталь. Думаю, таким образом можно решать многие вопросы, которые Госснаб не решает. Если мы вернем идеологию вчерашнего дня — стопроцентный госзаказ, то так и будем работать по-старому, и жить по-старому. Всем нам надо смелее действовать и больше вопросов решать в своем коллективе.

А. К. БУЛЬХИН, генеральный директор ПО «Куйбышевкабель», Самара:— Все мы — свидетели и участники больших треволнений в государстве. В экономике начались необратимые процессы. Больно слышать от коллег ностальгические разговоры о том, что раньше было лучше. У некоторых — ностальгия, у других — желание наполовину жить по-старому, наполовину — по-новому. Это несерьезно.

Наша активная позиция — пожалуй, главное, что требуется сегодня. Я спрашиваю: кто из присутствующих здесь перешел на аренду или другие новые формы организации производства? Мы жалуемся на министерства, Госснаб. Да тот же Госснаб, набив карманы своих работников хорошими окладами, перестал работать даже на прежнем уровне. Что ж остается нам? Только плакаться? С 1 января 1990 г. завод, с трудом оформив документы в министерстве и Минфине, перешел на аренду. Коллектив понял, что наше развитие — на новом витке. На аренде пять цехов. На заводе шесть кооперативов, прежде всего — по производству товаров народного потребления. Темпы роста

объемов производства за полтора года составили 210%. Зарплата выросла, но не в таких пропорциях. Было 8 коп.— стало 10 коп. на рубль произведенной продукции. Кооперативы занимаются и производством основной продукции. Вся она сдается в отдел сбыта завода, кроме сверхплановой, которую они могут распределять сами. Пока негативных моментов в наших взаимоотношениях нет.

Теперь работаем, чтобы трансформировать свое предприятие в консорциум. Уверены, что участвовать в нем будут и наши потребители.

Кабельщиков сейчас ругают за недопоставку продукции.

А как иначе могло быть, если материально-техническое снабжение из рук вон плохое? 30% полиэтилена для нашего объединения было «занаряжено» Госснабом по импорту. Из-за неплатежеспособности страны этого полиэтилена мы не получили. Нет худа без добра. Пришлось срочно выходить на прямые связи. Это выгодно нам. Инвестиции, которые Минсвязи и Миннефтехим направят в развитие нашего будущего консорциума, мы используем на техническое перевооружение и развитие социальной сферы.

Конечно, можно в основном обсуждать недостатки. Но надо и самим использовать новые возможности, которые предоставило время. Это станет базой для принципиальных преобразований в масштабах всей экономики. А проблемы... Их непочатый край...

Ю. Н. КРАВЦОВ, генеральный директор Улан-Удэнского авиастроительного производственного объединения: — На наш взгляд, первая проблема, которой должен заниматься директор,— номенклатура продукции, выпускаемой предприятием. Причем как ее продать, а не как сделать. У нас же пока и структура предприятий, и вся идеология ориентируются на то, как сделать. Вторая проблема, которую сегодня вынуждены решать предприятия, проходящие этап конверсии, — тратить меньше, чем коллектив зарабатывает. Мы решили создать свой акционерный коммерческий банк — Бурятавиабанк. Наше объединение держит контрольный пакет акций. Выгоден он для вкладчиков тем, что, будучи акционерным, не подчиняется никому, кроме совета акционеров.

В связи с расширением индивидуального строительства, организацией новых кооперативов прибыль банка увеличится. Важны не деньги сами по себе, а деньги, делающие деньги. Мобилизация финансовых средств вкладчиков позволяет приобрести независимость от государства.

Зная, что в государстве у нас сначала делают, а потом думают, мы пытаемся хотя бы частично себя обезопасить.

Еще один момент. Новые профсоюзы, особенно независимые российские, заключая коллективные договоры, поднимают, по сути дела, один вопрос: рост заработной платы (социалистическое соревнование и прочие аналогичные вещи ушли). Государство приняло на себя обязательство поднять минимальную заработную плату с 75 до 85 руб. Остальное — дело предприятия, руководителя.

Цены растут и будут расти. Если сможет руководитель найти выход, чтобы пропорционально повышать зарплату, — выживет, нет — коллектив вместе с профсоюзами снимет его. Надо искать способы повышения заработной платы, чтобы она поспевала за инфляцией. Интересные вещи можно открыть, анализируя прибыль, облагаемую и необлагаемую налогом. В наших законах столько зазоров, что всегда можно найти выход. Если выбрать все эти зазоры, можно прибыль, облагаемую налогами, свести до нуля, оставив Советы без всяких финансовых средств. Подсобное хозяйство налогом не облагается. Каждый из нас может из убыточного подсобного хозяйства сделать рентабельное. Или рост объемов ТНП свыше объемов 1990 г. тоже не облагается налогом. Чтобы можно было избежать знаменитых трех абалкинских процентов, думаем изготовлять ТНП всеми цехами и отделами.

Надо работать, а если говорить: плохо, плохо — ничего не изменится...



...СНАЧАЛА НАВЕДЕМ ПОРЯДОК...

А. И. ТИЗЯКОВ, генеральный директор производственного объединения «Машиностроительный завод имени Калинина», президент Ассоциации государственных предприятий промышленности, транспорта и связи, Свердловск: — Я хочу высказать точку зрения ассоциации на текущий момент. Работать с каждым днем труднее, ситуация особенно усугубилась с 1989 г., когда наша промышленность начала входить в так называемый новый хозяйственный механизм. Вот основные негативные моменты.

Резко упала дисциплина — на предприятиях, в организациях и в целом в стране. Это причина всех крупных катастроф последних лет: чернобыльской, свердловской, арзамасской и других.

Потеря кооперационных связей. Ряд так называемых СТК проявил коллективный эгоизм. Предприятия стали искать выгоду в условиях отсутствия законодательных актов. Что влечет за собой, например, изменение выпуска кабельной продукции на 30% лишь за первое полугодие 1990 г.? Застопорился выпуск машин, останавливается строительство. По экологическим требованиям, зачастую из-за митинговой демагогии, остановлено около 600 предприятий, в основном химических. В результате мы не можем выпускать медикаменты, нет красителей для легкой промышленности и т. д.

1989 г. сказался и на состоянии железных дорог. Наши дороги, конечно, сильно изношены. Но прежде всего здесь нет порядка. Забастовка шахтеров также повлияла на состояние дел. Шахтеры не только не добывали, они не грузили уголь. Внесли дезорганизацию и национальные волнения. Образовались железнодорожные пробки. Около полумиллиона тонн рыбы на востоке государство вынуждено было продать за границу. В трюмах кораблей, простаивающих в советских портах в ожидании перегрузки, сгнило несколько миллионов тонн закупленного за границей зерна.

Кооперативное движение. Этот процесс идет из рук вон плохо. Были созданы кооперативы, дестабилизирующие состояние государственных предприятий. Идет отток рабочей силы.

Избиение хозяйственных, советских, партийных кадров, которое было организовано за эти годы, резко сказалось на роли организаторов производства в политической жизни страны. Руководителей предприятий охаивают на страницах периодических изданий. Пресса терзает директорский корпус. А в этом корпусе есть люди с академическими званиями, прекрасно разбирающиеся в экономических вопросах.

Мафия, рост преступности. Преступный мир смыкается с теневой экономикой, торговой мафией, а в последнее время — с управленцами в Советах, правоохранительными органами. Я, может быть, немного драматизирую положение. Но говорю для той категории людей, которая способна улучшать положение.

Теряет позиции коммунистическая партия. XXVIII съезд не ответил на вопросы, которые ставит жизнь перед обще-

ством и партией. Очень прискорбно, что вновь избранный Центральный Комитет не находит своего места в решении задач, объявленных XXVIII съездом.

Национальный вопрос. Гражданская война в Закавказье. Сотни тысяч беженцев на восьмом десятилетии нашей советской страны. Семьи разобщены, нет квартир. Переход к рыночной экономике должен помочь найти мотивацию для развития научно-технического прогресса. За последние годы мы забыли, что это такое, даже на предприятиях оборонного комплекса, технический уровень которых обгоняет остальную промышленность на 10—15 лет. В 1965 г. в ходе экономической реформы был отменен показатель снижения трудоемкости изготовляемой продукции. Это серьезно сказалось на состоянии НТП. И только в оборонном комплексе он остался, даже требование снижения трудоемкости ужесточилось. Это была та ниточка, которая заставила оборонщиков работать над созданием базы станкостроения и обусловила резкое развитие отрасли.

Мы предлагаем восстановить прерванные кооперационные связи; принять меры по открытию предприятий, закрытых как экологически вредные; пресечь баловство с ценами до перехода к рынку; ввести особый режим функционирования железных дорог; прекратить натуральный обмен между предприятиями и регионами; передвинуть планы 1990 г. по номенклатуре и объему на 1991 г.

Люди пока не понимают рынка. Давайте сначала приучим их к рынку через рынок средств производства. Все остальное, кроме жилья, перевести на договорные цены. Это позволит предприятиям не потерять прибыль, повысить заработную плату своих работников. Предлагаем ввести показатель «предельно допустимый уровень рентабельности от себестоимости», чтобы предприятия-монополисты резко не повышали цены *.

Очень серьезный вопрос — занятость населения. Те, кто за рынок, заявляют, что безработица нам не страшна. А когда послушаешь соображения на сей счет Госкомтруда СССР, то впечатление иное. Каждому безработному дается 18 месяцев. Первые три месяца оплачиваются, затем человек используется на принудительном труде по линии местных Советов («куда пошлют»). Этот срок может быть продлен до 6 месяцев. А дальше до 18 месяцев — нижний

---

* Напомним, что одно предложение сделано за две недели до принятия соответствующего президентского Указа, другое — за три недели (прим. ред.).

уровень заработной платы (70 руб.). По истечении этого срока — 50% социальной пенсии (17 руб. 50 коп.). Представляете, в сегодняшней ситуации остановится предприятие из-за развала экономики — и как быть с людьми, если почти все у нас живут от зарплаты до зарплаты?!

В спешке к рынку надо оглянуться на этих людей. Безработица не должна быть средством понуждения трудящихся. Экономическое развитие страны нужно подстраивать под баланс численности работающих и количество рабочих мест.

Наш рынок должен быть общесоюзным. Сейчас идет дележ собственности. Многие заявляют: все, что на нашей земле, — наше. Но в формировании производственных мощностей принимала участие вся страна. Вспомним годы Великой Отечественной войны. В восточные районы привезли оборудование, производственные мощности, местные жители практически не участвовали в этом процессе. Какое у них право претендовать на эту собственность? Свердловская область отдает в бюджет более 11,5 млрд руб. прибыли, имея бюджет 2,4 млрд. Наши мощности — достояние всего советского народа. А сколько мы вложили в развитие западных районов?! Нет, этот дележ не годится. Рынок должен быть союзным. Какое дело мне, директору, до республиканских границ? Я пойду туда, где выгодно. Плачу налог, соблюдаю экологические требования, участвую в социальных программах. Что еще надо?

Надо достичь политической стабилизации. Немедленно ликвидировать двоевластие. Прекратить забастовки. Навести порядок с национальным вопросом, чтобы все люди вернулись, выплатить им компенсацию за убытки, которые они понесли, построить им жилье.

Руководители предприятий обладают сегодня действительной властью в государстве. У нас есть понимание долга, зрелость, подготовленность. Мы должны занять ведущее место в переходе экономики к рынку. Дрогнуть нам нельзя! Борьба у нас серьезная — за то, чтобы люди жили лучше.

Ю. В. БЕРЕСТОВСКИЙ, генеральный директор ПО «Корпус», Саратов: — Я уверен, что здесь нет ни одного монстра, который считал бы рыночные отношения признаком проклятого капитализма. Но в нашем обществе есть заблуждение, что главное — ввязаться в драку. Это было сказано Наполеоном, повторено В. И. Лениным, подхвачено М. С. Горбачевым, а теперь прозвучало и на клубе. Неужели несколько десятков лет неуклюжего, во многом,

по мнению директоров, нелогичного развития нашей экономики ничему нас не научили? Эту фразу надо снять с вооружения как руководство к действию. Мне больше по душе фраза классиков марксизма-ленинизма, смысл которой в том, что всякая социальная революция берет вещи такими, какими их находит, и действует имеющимися в распоряжении средствами.

Хватит разрушать административно-командную систему. Сколько об этом можно говорить? С централистской системой, централизмом до идиотизма, когда сверху все диктуют, нужно покончить самым жестоким образом, если мы собираемся что-то создать.

Все согласны, все повторяют, что должен быть период стабилизации. Что бы хотелось сделать за этот период? Первое. Прекратить разрушение экономического потенциала. Прослеживается одна закономерность. Сторонники теории нырнуть в воду, чтобы научиться плавать, не считая количества утонувших, сторонники того, чтобы ввязаться в драку, как правило, — руководители предприятий-монополистов. Вот уважаемый Юрий Оскарович Гальвас говорит, что они создают концерн из предприятий, выпускающих подшипники. Появляются новые диктаторы. Кабельщики так же настроены. Все мы знаем, что значит достать кабель... Этого нельзя допускать. Второе. Остановить разрушение экономического потенциала оборонных предприятий. Конверсия по своим отдаленным экономическим последствиям равна атомной бомбе, многим Чернобылям. По сравнению с нею неловкие нормативные акты, вроде безалкогольного законодательства — комариные укусы. Мы остаемся с основными фондами, но теряем главное — людей, носителей технологии, носителей мысли, разработчиков, остаемся без науки и рабочего класса. Кого мы будем поворачивать на мирные рельсы? О какой конверсии мы говорим? Мы получаем удар за ударом: кооперативы (неравные условия), аренда (неравные условия), теперь малые предприятия. Говорим уже о том, что надо создавать акционерные предприятия... Но ведь у нас очень много предприятий, которые не могут этого сделать, во всяком случае, сегодня.

Посмотрите, с каким уровнем зарплаты остается производитель промышленной продукции, если он не кооператор. С самым нищенским. Партийным работникам зарплату подняли, работникам советских центральных экономических органов — тоже. И лишь слесарь, токарь на предприятии остаются нищими в условиях удорожания всего и

вся. Кстати, с этим тоже нужно кончать, если мы собираемся стабилизировать экономическую ситуацию, а потом пойти дальше — к строительству рыночной экономики.

Теперь о роли директоров во всех этих процессах. Нас уже начинают использовать как мальчиков. Отбрасывается все, что не вписывается в общую концепцию руководства. В феврале 1990 г. у Президента состоялось совещание. Пресса, телевидение упоминали об этом вскользь. Михаил Сергеевич заверил нас, что материалы встречи будут выпущены отдельной брошюрой. Но ее никто не видел, на нее, видимо, не хватило бумаги.

И клуб директоров, и Ассоциация государственных предприятий промышленности, транспорта и связи, и не входящие в них директора, кооператоры — все должны участвовать в разработке документов, а потом и в экспертной оценке, поскольку для наших ученых-экономистов экономика — аморфная масса. Это все равно, что сказать: лес. А в лесу есть кедровники, дубравы... Нельзя же все грести под одну гребенку, как это делается сейчас. Разве не ученые-экономисты потащили нас по пути территориального хозрасчета? Доктора наук, члены-корреспонденты и академики могли бы довести нас до дворового хозрасчета... Реально работающие законодательные акты в области экономики могут родиться лишь при сотрудничестве ученых и практиков.

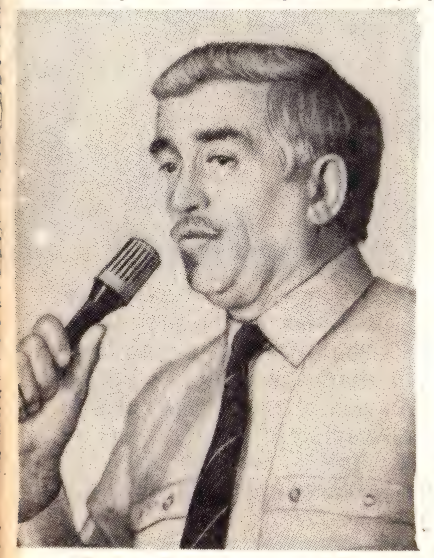
РЫНОК НЕ ПО ПРОГРАММЕ

В. Н. ЗАДОРОЖНЫЙ, доктор экономических наук, Институт экономики УО АН СССР, Свердловск: — Сегодня случилось так, что в отсутствие президента клуба академика А. Г. Аганбегяна военно-промышленный комплекс взял дело клуба в свои руки. Ситуация, которая не исключается и в перестройке нашей экономики.

Польские специалисты, занимающиеся их, польской, перестройкой, говорили мне, что переход к рынку состоит из двух этапов. Первый — скачок, второй — процесс. Скачком могли бы стать 500 дней, предусмотренные Шаталинской программой. Совсем другое дело — сам переход к рыночной экономике. Это длительный период со многими неожиданностями. Симпатии многих директоров были (и остаются) на стороне программы Шаталина. Есть упреки, что она была сделана за слишком короткий срок. Нет, она появилась в 1989 г. одновременно с правительствен-

ной. Но ее отклонили. Одновременно Явлинский получил согласие передать ее экспертам, в том числе зарубежным. За рубежом она получила высшие аттестации. Те меры, которые там предлагаются, были признаны эффективными. Конечно, многое в ней представлено в розовом свете. Но я хочу подчеркнуть, что необходимость чрезвычайных мер, в том числе непопулярных, предусматривалась этой программой.

Мы много говорили, чем же заниматься директору — стратегией или тактикой? Пришло время от разговоров перейти к делу. Переход предприятия к рынку — это стратегия. Обеспечение его действенности — это тактика. Не будете заниматься этими проблемами вплотную — все ваши усилия пойдут насмарку.



А. Н. АБРАМОВ, генеральный директор ПО «Рязторфмаш», Рязань:— Как прожить этот год? Для нашего предприятия это сложно вдвойне, поскольку раньше мы производили комбайны для добычи торфа, а на 1991 г. не получили госзаказ на них. Так закладываются основы нового дефицита. Отсутствие комбайнов и запасных частей к ним вызовет целую цепочку негативных явлений.

А мы вынуждены перейти на новую продукцию — для заводов по производству кирпича. Нам надо внедриться в сложную систему взаимоотношений, о которых говорил Юрий Оскарович. Оборонщикам, конечно, трудно в связи с конверсией. Но никто из них не пробовал, каково гражданским предприятиям. А что касается программы перехода к рынку, так все равно рынок (если мы к нему придем) не будет соответствовать никакой программе.

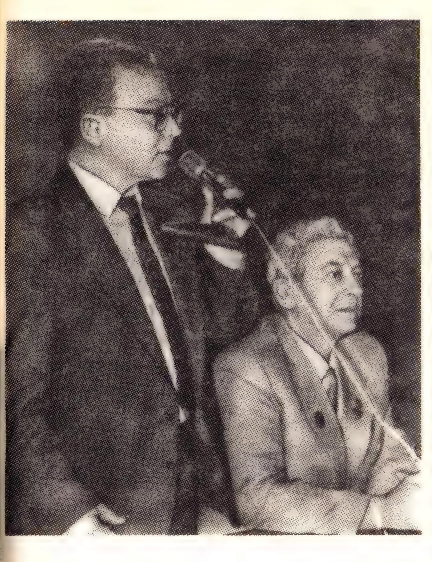
С. З. ЛЯЩЕНКО, директор завода карданных валов, Херсон:— Меня очень беспокоит экономический суверенитет республик. Такого рода решения абсолютно непродуманы. Крымский облисполком принял решение ограничить вывоз известняка. Приказывают мне прекратить по-

ставки Джанкою. А я 20 лет с ними работаю, без нарушений. Лишь незыблемость связей может спасти нас в этот период, пока мы разберемся, что такое рынок. Мы давно знаем друг друга с членом клуба директоров Марсом Гизитдиновичем Амировым. Работаем в автомобильной промышленности по 30 лет. Два года в наш адрес шли из Белебея поставки и вдруг прекратились... Мы же породили страшную спекуляцию! Наш комплекс стоит 20 руб., а на востоке страны и на Кавказе—300 руб. Сейчас кооператоры считают себя великими специалистами по рынку автомобилей. А перепродают-то они созданное нами. Надо прямо сказать: понятие о рынке у нас — это прежде всего стремление содрать по три шкуры с партнера. Не найти надежного партнера, а содрать с человека последнее. Мы поставляем продукцию 670 потребителям, в том числе 650 - в России. Представьте себе, что наш завод встал из-за отсутствия сырья... Вот не хватило нам в прошлом году 4 тыс. т металла. Безвыходное положение. Но стоило металлургам поставить 12 автомобилей КрАЗ — и все, металл есть. А что делать, если завтра макеевскому заводу не нужны будут КрАЗы?



А цены? Нам что, блокировать сборочные конвейеры на ГАЗе, КрАЗе, кировском и других заводах, потому что невыгодно производить им комплектующие? У нас тоже есть более выгодные изделия...

М. А. КОВАЛЕНКО, генеральный директор ПО «Молдхлебпром», Кишинев: — Сегодня многие директора говорят о том, как им плохо. Но надо производить то, что покупается: рынок пуст. А это очень трудно. Тому пример — наше объединение. Мы тоже думаем о том, как выжить. Оборудования нет. Пока никто не занимался нашей отраслью. Были связи со странами СЭВ, и мы как-то выходили из положения. Сегодня Минобщемаш пытается что-то де-



лать. Но как? Закупленная за рубежом мини-пекарня третий год так некомплектная и лежит.

Мы не можем работать без оборудования, а значит, без валюты. Ее надо зарабатывать. Форма добычи валюты должна быть корректной, не любой ценой. Есть вариант создания предприятий за границей. Казалось бы, этой идее надо дать зеленую улицу. Но я год пытаюсь «пройтись» по ней и натыкаюсь на препятствия, которые, кроме как дикими, не назовешь. Приходится доказывать, что это неплохо, что никто ничего здесь не потеряет. А в принципе надо было бы сказать этим людям, что это не их дело, что они некомпетентны и потому не должны нам мешать. Наоборот, должны помогать...

А. В. ХЕГАЙ, генеральный директор территориально-промышленного объединения, Ташкент: — Меня как директора беспокоят вопросы социальной защищенности коллектива. Если на первом этапе перестройки, после принятия Закона о кооперации, внедрением аренды нам удалось сохранить коллективы, обеспечить социальную защищенность работников, то теперь даже сохранение жизненного уровня, я не говорю о сохранении коллектива, вырастает в большую проблему. Прожить-то мы проживем 1991 г., но как бы не растерять коллективы, чтобы не пришлось в 1992 г. выслушивать упреки. Можем ли мы ожидать в ближайшие месяцы стабилизации экономики? Нет, ибо натуральный обмен, который полным ходом идет между предприятиями, будет расширяться, пока не «потяжелеет» рубль. Вспомним, что на прошлом заседании клуба Игорь Порфирьевич Шкуренко говорил, что он уделяет натуральному обмену наибольшее внимание (ЭКО 9.90). Эта позиция преобладающая.

Я согласен с Валерием Николаевичем Брайко, генеральным директором ПО «Северовостокзолото», который сказал, что его интересовала не столько программа перехода, сколько конкретные законы, по которым будем жить.

Мы, например, не знаем, сколько будем платить за землю, на которой находится завод, каковы нормативы отчислений в местный бюджет, сможем ли обеспечить ту прибыль, как имели в 1991 г. Первые расчеты показали, что мы по новому Закону о налогообложении из 9 млн прибыли теряем 2 млн. А это фондообразующий показатель. Мы не сможем содержать детские сады, пионерские лагеря. Теперь будем передавать их местному Совету, оставив один пионерский лагерь-пансионат. Но надо готовиться не только ко всесоюзному, но и общеевропейскому рынку. С 1 января 1990г. вступят в силу новые положения по сертификации продукции. И мы со своей продукцией просто не сможем выйти на европейский рынок. Мы должны думать, как удержать кадры, когда выйдет закон о свободном выезде за границу. Исключительный случай: нам все всегда советовали — и партийные, и советские, и хозяйственные органы. Мы шутили: живем в стране советов. Теперь же хоть бы кто посоветовал, как быть!

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИГРЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ТУПИКЕ

Н. В. МИХАЙЛОВ, генеральный директор ЦНПО «Вымпел», Москва: — Мы живем и решаем вопросы долговременной перспективы, решающие для судеб страны, в условиях трех синдромов.

Это митингово-стачечный синдром, синдром смены власти и повышения цен. Демократические процессы уступают место политическому давлению либо меньшей, но наиболее активной части нашего общества (более прогрессивной), либо большей части общества, наименее активной, но зачастую более консервативной. В этих же условиях были созданы разные программы перехода к рынку.

Обе программы рассматривают оборонный комплекс как средство экономической стабилизации. Это правильно. Но стабилизация может быть достигнута на основе использования возможностей этого комплекса, а не за его счет.

Программы провозглашают разгосударствление как некую самоцель. Но это лишь средство. Было бы правильнее одновременно говорить о разгосударствлении и о повышении эффективности государственного сектора экономики. Эти процессы должны сопровождаться приватизацией собственности. Тогда появится возможность использовать разгосударствление как действенное средство повышения эффективности всех видов собственности.

Б. В. ПРИЛЕПСКИЙ, генеральный директор ПО «Сиббиофарм», Новосибирск: — С моей точки зрения, основная беда при определении пути перехода к рыночной экономике была в нежелании авторов соединить лучшее из двух программ, представленных на обсуждение. Особенно неконструктивную позицию заняли авторы российской программы. Надо сказать, что и та, и другая сторона хотят использовать директорский корпус в своих интересах, опереться на нас, понимая, что нам внедрять любую программу. Но директоров они используют не для дела, а для рекламы. Мы еще помним, как это делалось при принятии Закона о социалистическом предприятии (в 1986 г. мы обсуждали его на клубе директоров в Ереване). Михаил Сергеевич на встрече с директорами промышленных предприятий соглашался со многими нашими замечаниями. Тем не менее, приняты они были лишь через три года. Такая же пропагандистская компания с участием 700 директоров предприятий была проведена Советом Министров РСФСР осенью 1990 г. Детально с шаталинской программой мы не познакомились, поскольку она была выдана нам за пять минут до начала заседания. Тем не менее мы сделали много конструктивных замечаний и просили Верховные Советы РСФСР и СССР рассмотреть их. Пока не видно, чтобы это было сделано. Кроме того, заседание покинули Силаев и Явлинский, поскольку Горбачев назначил на это время свое совещание с участием академика Аганбегяна и ушедших. Результативность нашей встречи снизилась. Вот отношение к аудитории. И бригада Рыжкова, и бригада Силаева понимают, что без директоров деваться им некуда. Но, видимо, в эти игры нам играть не пристало, директорский корпус надо использовать сполна.



Сама жизнь подталкивает нас работать в тесном контакте с союзным правительством, работать на Союз. Но складывается впечатление, что и Ельцин, и Горбачев — не те люди, которые способны пойти на

решительные изменения в нашей экономике и в то же время не наломать дров. Горбачев — очень неустойчивый, колеблющийся, Ельцин в эйфории от власти, и его предложения сводятся лишь к разрушению.

Думаю, что правительства Союза и РСФСР должны использовать директоров как экспертов. Если все важнейшие документы будут своевременно проходить нашу экспертизу, мы сможем, обсудив их в коллективах, давать квалифицированные заключения.

* * *

Итак, закончилась очередная пятнадцатая встреча в клубе директоров ЭКО. Через неделю вышел первый Указ Президента, получившего чрезвычайные полномочия. Прочитав его, мы обнаружили прямую связь между высказываниями на клубе и текстом Указа. Таким образом, можно было сделать вывод о том, что водило рукой Президента.

Что сможет изменить президентское правление в экономике, сказать трудно. Но уже в первом Указе один пункт противоречит другому, а весь он в целом не согласуется со вторым Указом. Ситуация крайне запутана, тем более, что на уме готовивших Указ, как это у нас обычно бывает, вполне вероятно, было что-то третье.

Совершенно неожиданно два документа, о невозможности объединения которых говорили ведущие ученые-экономисты (программы «500 дней» и правительственная), были объединены и на свет появились «Основные направления по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике». Прошло несколько дней — и начались разговоры о том, что основные направления не противоречат реализации программы «500 дней». Что ж, они вообще ничему не противоречат... Эта жутковатая фантасмагория продолжается. Пока ясно одно: движущие ее пружины не имеют ничего общего с экономикой. Бесконечная экономическая реформа все длится, не начинаясь. Усиливается разруха. Процессы, происходящие в народном хозяйстве, вышли из-под всякого контроля. Было бы опрометчиво в этой ситуации считать, что мы идем к рыночной экономике. Те люди, которые «вставали под ее знамена», растекаются по разным лагерям. Беседы в клубе показали это. Усиливается давление на руководство государством, а в таких ситуациях выигрывает не самый умный, а самый сильный. «В России необходимо проводить реформы быстро и спешно, иначе они большей частью не

удаются и затормаживаются», — говорил великий реформатор С. Ю. Витте. Но хорошо спешить, если знаешь, куда. А если нет?

Материал подготовила
кор. ЭКО Л.ЩЕРБАКОВА

* *

САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ ГРУППОВОЙ ЭГОИЗМ?

Радикальная экономическая реформа, преждевременно расширив права предприятий, породила групповой эгоизм, что явилось причиной многих негативных явлений в экономике. Предприятиям предоставлено право получать больше доходов, работая хуже и менее напряженно. В условиях самоуправления трудовых коллективов, под воздействием СТК руководители стремятся взять госзаказ поменьше, выбить фонды оплаты труда и стимулирования побольше. В результате происходит примитивный натуральный обмен, падают темпы производства, разваливается система материально-технического снабжения. Из страны вывозится невоспроизводимое ценное сырье, достояние потомков обменивается на тряпки, колготки, парфюмерию. Противопоставить растаскиванию низами финансовых ресурсов нечего, так как отсутствует орган или механизм, защищающий общественные интересы от беспредельного группового эгоизма.

Видимо, уровень хозяйственной самостоятельности предприятий зависит от развития производственных отношений и не может устанавливаться произвольно по желанию верхов или низов. Чем больше интересы предприятий совпадают с общественными, тем совершеннее производственные отношения и, следовательно, больше экономической самостоятельности можно предоставить коллективам. Но чтобы лучше жить, нужно увеличивать материальные затраты в выпускаемой продукции. Вот и перемалываются бесполезно ресурсы, растет материало-, энерго- и фондоемкость, увеличиваются объем и стоимость покупных изделий. Происходит это потому, что главным оценочным показателем остается товарная продукция, в составе которой около 85% — затраты прошлого труда. Коллективу ничего не остается, как увеличивать прибыль за счет накручивания цен и вымывания дешевого ассортимента, для этого ему предоставлены все права (договорные цены, планирование по своему усмотрению ассортимента продукции, требования об уменьшении госзаказа, подкрепленные решением СТК, и т. д.).

Выход видится в изменении показателей оценки, от которых образуются фонды оплаты труда и экономического стимулирования. От затратных

показателей, искажающих цели и интересы коллективов, нужно перейти к конечным результатам.

М. М. ШОХОР,
Караганда, Казахстан

ВАЛЮТУ ЗА ВАЛЮТУ

Шестой год в стране перестройка, но почему-то не реализуются элементарные разумные идеи. Я работаю на крупном высокотехнологичном предприятии, которое выпускает и продает за валюту современные наукоемкие изделия, конкурирующие на мировом рынке. Давно пытаюсь понять: почему нам часть зарплаты не выплачивают валютой? Ведь здравый смысл подсказывает: если на предприятиях-экспортерах труд частично оплачивать свободно конвертируемой валютой пропорционально проценту продажи выпускаемых экспортных товаров, а на территории предприятия открыть валютный магазин для своих рабочих, то производительность наверняка резко возрастет лишь за счет повышения мотивации труда. Благодаря такому справедливому механизму стимулирования уже через несколько лет лучшие советские предприятия без натуги впишутся в международное разделение труда, изменятся их технический уровень и структура производства, произойдет техническая революция «изнутри». В здоровой погоне за валютой, за нами еще невиданными современными благами будут преодолены все преграды на пути к расширению производства экспортных товаров. Захиреют экономически абсурдные, разорительные для страны предприятия, поскольку их материальные и трудовые ресурсы перетекут в высокоэффективные «валютные» производства. А так как все в экономике взаимосвязано, то между делом будет решена и масса социальных проблем.

В.М.КУЦ,
Омск

ОТ РЕДАКЦИИ. Уважаемый Виктор Михайлович! Опыт получения части зарплаты валютой журнал освещал только в отношении бывшей ГДР. До нас доходят разрозненные сведения, что и на некоторых советских предприятиях сейчас часть зарплаты идет в валюте, по крайней мере, через закупки на валюту товаров народного потребления и последующее распределение между членами трудового коллектива. Будем заниматься анализом отечественного опыта и приглашаем читателей к этой работе. С другой стороны, мы признаем справедливой и иную точку зрения. Развертывание торговли на валюту внутри страны способствует необратимой дестабилизации рубля. Что делать потом? Эти вопросы также нужно обсуждать.

О концепции обратимых денег, предложенной В. Д. Белкиным, П. А. Медведевым и И. В. Нитом, журнал писал неоднократно (ЭКО 6.87, 12.89, 11.90). Мы продолжаем настаивать на необходимости включения этой концепции в набор средств по переходу к рыночной экономике, или, по крайней мере, на открытом обсуждении идеи обратимых денег.

Одному из ведущих специалистов Госбанка СССР представляется, что концепция «базируется на неверных теоретических посылках и будет невыполнима с точки зрения кредитного дела, операционной банковской техники и бухгалтерского учета».

В отличие от предыдущих публикаций на эту тему, мы знакомим с критикой концепции В. Д. Белкина, П. А. Медведева, И. В. Нита, чем отчасти снимаем обвинения в односторонности. Следующий затем реферат книги американского экономиста содержит другую концепцию обратимого рубля. Существование ее свидетельствует о важности темы как таковой и делает еще более удивительным замалчивание ее в программах и «Основных направлениях» перехода к рынку.

ДЕНЕГ БЕЗ КРЕДИТА НЕ БЫВАЕТ

Д. В. ТУЛИН,
начальник Управления ценных бумаг Госбанка СССР,
Москва

Деньги (включая безналичные платежные средства) поступают в обращение при выдаче банками кредитов и уходят из него при погашении банковской задолженности. Они постоянно авансируются банками в счет кредита, конечная же реализация продукта сокращает денежную массу в обращении. Эта аксиома подтверждается ежедневной практикой кредитно-банковской работы.

Логика же авторов концепции обратимых денег противоположная: у них обратимые деньги создаются в процессе реализации товаров и услуг населению. Хотя они в принципе признают кредитное происхождение денег и даже допускают кредитную эмиссию обратимых денег. Но только после полного перехода к ним. Более того, главный источник несбалансированности денежного обращения

они усматривают в автоматизме банковского кредитования в условиях командной экономики. Однако это не мешает им предложить нереальный, не имеющий аналогов в мире механизм замены традиционных платежных средств на новые.

Потенциальная угроза товарно-денежной несбалансированности, инфляция вследствие кредитного характера денег существует во всех странах, в том числе и с развитой рыночной экономикой. Этому противостоят, во-первых, рыночная природа экономики, где предложение товаров гибко реагирует на спрос, банки работают сугубо на коммерческих началах, кредитуя надежных клиентов, а неплатежеспособные предприятия (не сумевшие произвести продукт, годный к конечной реализации) переходят в собственность лиц с «излишками» денег, тем самым «рассасывая» не обеспеченные товарами деньги. Во-вторых, целенаправленная политика государства, которое через центральный эмиссионный банк ограничивает пополнение коммерческих банков новыми кредитными ресурсами, объединяет текущие платежные средства в срочные долговые обязательства.

Авторы концепции обратимых денег, игнорируя мировой опыт, стремятся «перевернуть» саму основу денег. Они предлагают разрешить извечное противоречие товарно-денежных отношений, при котором деньги авансируются банками в экономику, когда еще нет доказательств полезности, реализуемости товаров, произведенных в счет кредита. Способ разрешения этого противоречия Белкин, Медведев и Нит видят в своих обратимых деньгах. Они считают, что «в общей массе платежных средств, находящихся в безналичном обороте, реально обеспечены только деньги, поступающие от конечных потребителей, поскольку они действительно заработаны, а не авансированы за счет банковского кредита».

Неверно. Денег, не авансированных за счет банковского кредита, в природе не существует. Например, наличные деньги, которыми обладает население, появились в обращении в результате выдачи банковских кредитов. Им в консолидированном балансе банков страны противостоит задолженность по кредитам. Когда же население расплачивается за товары и услуги, погашаются банковские кредиты. И деньги уходят из обращения. На практике, в условиях постоянного возобновления производственного цикла и хронического остатка банковской задолженности, денежная масса в обращении присутствует постоянно. Она

формируется из непрерывно авансируемых в обращение новых платежных средств, которые, по логике авторов, нельзя отнести к обратимым деньгам.

НЕРАВНОМЕРНОСТЬ ПОСТАВОК

Допустим, магазин ежедневно продает населению товаров на 1 млн руб. Бесперебойность торговли он обеспечивает с помощью пятидневного запаса, обновляя его за счет поступающей по договорам продукции (в среднем на 1 млн руб.). Собственные оборотные средства магазина — 3 млн руб., а остальные 2 млн руб. оборотных средств он поддерживает за счет банковского кредита. Для упрощения абстрагируемся от включения в цену накладных расходов, косвенных налогов, торговой прибыли и условимся, что магазин продает товаров на ту же сумму, что уплачивает поставщику.

Пусть в понедельник магазин продал товаров лишь на 0,5 млн руб., а на склад поступила очередная партия на 1 млн руб. Складские запасы по итогам дня выросли на 0,5 млн (до 5,5 млн руб.). В действующей советской и мировой практике банк, обслуживающий магазин, кредитует увеличение складских запасов, оплачивая поставщику поставку.

При этом по счетам банка и предприятий (учет с точки зрения банка) производятся записи: 0,5 млн руб. — в кредит расчетного счета магазина (зачисление наличных денег на счет), 0,5 — в случае дальнейшей передачи наличности в резервное хранилище центрального банка в дебет счета «касса» банка или в дебет его корреспондентского межбанковского счета; 0,5 — в дебет расчетного счета магазина (списание полученных магазином средств в оплату поставки), 1 — в кредит расчетного счета поставщика товаров (оплата поставки), 0,5 млн руб. — в дебет ссудного счета магазина (регистрация увеличения задолженности).

В итоге поставщик независимо от реализации товаров полностью получает на свой расчетный счет эквивалент суммы поставки — 1 млн руб.Эта сумма частично получена в результате перечисления средств со счета магазина, вырученных от продажи товаров населению, а частично авансирована в счет банковского кредита. Банковская задолженность увеличилась за день на 0,5 млн руб. На ту же сумму выросли денежные средства в обращении, поскольку средства поставщика увеличились на большую величину, чем сократились деньги населения.

Во вторник магазин реализовал товаров на 1,5 млн руб., а на склад пришло от поставщика на 1 млн. Банк перечислил поставщику 1 млн руб. из полученных магазином средств, а остальные 0,5 млн списал в погашение задолженности. 1,5 млн руб. будет занесено в дебет расчетного счета магазина (списание вырученных магазином денег с его расчетного счета), 1 — в кредит расчетного счета поставщика, 0,5 млн руб.— в кредит ссудного счета магазина (списание части задолженности магазина перед банком).

Таким образом, на конец рабочего дня банковская задолженность сократилась по сравнению с предыдущим днем на 0,5 млн руб. Одновременно на ту же сумму уменьшилась и денежная масса (деньги населения сократились на большую величину, чем увеличились средства поставщика). Реализация товаров магазином в сумме, превысившей новые поставки, повлекла за собой сокращение денежной массы. При отсутствии новых поставок и полной реализации всех имеющихся товаров деньги окончательно ушли бы из обращения.

Применим рекомендации авторов концепции обратимых денег в этом примере. В понедельник банк стоял перед выбором: вообще отказать магазину в кредитовании поставок либо зачислить на расчетный счет поставщика, помимо обратимых денег, 0,5 млн руб. обычных, необратимых. Поскольку сезонные и случайные колебания в реализации потребительских товаров неизбежны, неизбежно и кредитование этих колебаний с зачислением на счета поставщиков обычных, «старых» денег.

Во вторник банк полностью оплатил бы поставку товаров обратимыми деньгами, но был бы вынужден списать в погашение задолженности магазина еще 0,5 млн руб. обратимых денег. По итогам двух дней населению реализовано товаров на 2 млн руб. (0,5 — в понедельник, 1,5 — во вторник), а обратимых денег появилось лишь на 1,5 млн руб., что не соответствует замыслу авторов.

Данный пример описывает минимальные сезонные колебания между поставкой и конечной реализацией товаров — в пределах одного рабочего дня. Если же разрыв во времени между производством и потреблением достигает нескольких месяцев, поставщики вообще не получат обратимых денег в ходе поставки товаров. Они обречены получать деньги только в счет банковского кредита (прямая ссуда или учет переводного векселя). А выручка от реализации их продукции потребителям в конечном итоге уйдет на погашение банковской задолженности хранилищ магазинов.

Сезонность, несовпадение во времени производства и конечной реализации продукции в длительной цепочке технологических и экономических связей попросту технически уничтожают обратимые деньги. И это не случайно, поскольку концепция обратимых денег противоречит сущности денег как кредитного инструмента — банковского обязательства. Кредитные деньги существуют только благодаря сезонным разрывам в обращении товаров. Если бы производство и реализация товаров совпадали во времени, общество довольствовалось бы натуральным обменом: не было бы необходимости в дополнительном инструменте, выполняющем функции средства обращения, платежа и накопления.

Последуем за Белкиным, Медведевым и Нитом и предположим, что нам каким-то фантастическим образом удалось избежать сезонности. Тогда поставки товаров и их продажа в нашем примере совпадут по дням и уровень банковской задолженности не будет колебаться, останется неизменным. Поставщик будет ежедневно получать по 1 млн руб. обратимых денег непосредственно с расчетного счета магазина.

Цель авторов концепции достигнута: обратимые деньги пошли по каналам безналичного денежного оборота. А как быть с необратимыми (традиционными) деньгами, накопленными предприятиями до начала внедрения обратимых? Даже если мы откажемся от авансирования новых необратимых денег, то те, что уже накоплены на расчетных счетах предприятий, по логике авторов, смогут выйти из обращения только тогда, когда предприятия будут вправе оплачивать со счетов в необратимых деньгах зарплату и другие доходы населения.

В итоге необратимые деньги быстро будут полностью заменены обратимыми при неизменном уровне банковской задолженности (по логике авторов, также теперь представленной в обратимых деньгах). Однако если объем денег в безналичном обороте не сократится и товарное обеспечение для рыночной торговли за короткий срок, естественно, не вырастет, то теряется смысл самого перехода к обратимым деньгам. Если же предприятиям запретить выплачивать доходы населению со счетов в необратимых деньгах, то эти деньги навечно будут обречены обслуживать нормированное материальное снабжение и увековечивать командную экономику. А это противоречит конечной цели авторов концепции.

Введение в оборот обратимых денег в отсутствие сезонности и использование «старых» денег для выплат на-

селению определяет неизменный уровень банковской задолженности. Экономический рост неизбежно толкает банковскую систему к авансированию новых кредитов, а следовательно, к постоянному воспроизводству традиционных денег. При неизменной скорости обращения денег экономический рост также способствует увеличению складских запасов, а значит, нарушает предложенные авторами концепции правила функционирования обратимых денег.

Белкин, Медведев и Нит реализацию своей концепции считают необходимым условием для проведения экономической реформы в целом, видят в ней способ предотвращения надвигающейся экономической катастрофы. На их взгляд, одна из основных бед нашей экономики — отсутствие единых внутренних денег. Деньги населения не являются деньгами госпредприятия, и наоборот. Превращение одних денег в другие затруднено и больше обусловливается планами и нормативами, чем поступающими снизу, от населения, сигналами о степени удовлетворения его потребностей. Поэтому наше народное хозяйство слабо реагирует на то, купили или нет страшненькое пальто.

Стремление трудовых коллективов зарабатывать как можно больше обратимых денег станет, по мнению их авторов, главным стимулом ориентации производства на потребительский спрос и рост эффективности производства. Это стремление будет подогреваться возможностью использования обратимых денег для безнормативной покупки средств производства и свободного использования этих денег при выплате доходов работникам.

Итак, не реализует предприятие продукцию — не получит обратимых денег. Но при отсутствии реализации будет ли оно иметь хотя бы традиционные деньги, сможет ли оставаться под опекой системы материально-технического снабжения, выплачивать зарплату работникам? Не исключено, что нормированное снабжение окажется привлекательнее рыночного. А наличные деньги, получаемые работниками всех предприятий, будут обладать, по схеме авторов, равной покупательной способностью. В результате зарабатывание обратимых денег будет не таким уж неоспоримым стимулом для предприятий.

Не обладают обратимые деньги и антиинфляционными свойствами. Замена прежних денег на новые в соотношении 1:1 не изменит соотношения спроса и предложения на оптовом рынке. Авторы полагают, что опасный перелив денег из фондов предприятия в доходы населения при нынешних деньгах удастся ликвидировать. «Теперешний

запрет, скажем, превращать в зарплату фонд развития производства вполне обоснован. Принципиально важное свойство обратимых денег — безнормативное их использование безопасно для общества».

На самом деле соотношение между фондами накопления и потребления будет иметь не менее важное значение, чем сейчас. «Проедание» трудовым коллективом оборотных средств предприятий и незаработанный рост зарплаты одинаково опасны в любой экономике, какую бы валюту она ни использовала (рубли, доллары или обратимые деньги).

ОБРАТИМЫЕ ДЕНЬГИ ПОД АКТИВЫ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ

В отличие от обратимых денег потребительского происхождения, эта линия концепции Белкина, Медведева и Нита технически вполне осуществима, хотя с теоретическим ее обоснованием согласиться трудно.

«Валюта от экспорта (или ее эквивалент в рублях) обладает тем же свойством, что и вырученные от продажи товаров народного потребления деньги населения: она получена за товары, общественная необходимость в которых засвидетельствована их реализацией на мировом рынке. Экспортеры должны иметь в банке два счета — для валюты и обратимых денег. Часть валютных поступлений будет пересчитываться в обратимые деньги по реальному торговому курсу».

Если следовать этой логике, то реализация любого товара (не обязательно потребительского) на базе договорных отношений даже внутри страны должна приводить к возникновению обратимых денег. Ведь подавляющую часть советского экспорта составляют непотребительские товары. При экспортных поставках, в отличие от реализации товаров внутри страны, иностранные покупатели, имея выбор, приобретают советские товары добровольно.

Обратимые деньги экспортного происхождения по-иному, чем «потребительские», влияют на материально-финансовое равновесие в экономике. При реализации товаров населению сокращаются одновременно и товарные запасы, и денежная масса. А в случае эмиссии денег под полученные от экспорта валютные активы денежная масса увеличивается при сокращении ее товарного наполнения

(ведь товары ушли с внутреннего рынка за рубеж). Инфляционный эффект «валютной» эмиссии хорошо известен в мировой практике.

Влияние экспорта и импорта на внутреннее денежное обращение зависит от конкретной схемы внутрихозяйственных расчетов и бухгалтерского учета. Например, зачисление валютной выручки предприятий на балансовые валютные счета в банках (непосредственно в долларах, марках и т.п.) не оказывает инфляционного влияния на экономику, а на внебалансовые валютные счета (или пополнение централизованных валютных резервов государства) — сопровождается внутренней денежной эмиссией и нарушает материально-финансовое равновесие. С другой стороны, оплата импорта, которой предшествует конверсия рублей в иностранную валюту, сокращает денежную массу в рублях. Внутренний рынок наполняется дополнительными товарами, тем самым нейтрализуется инфляционный эффект экспорта.

В активе сводного баланса валютным средствам Внешэкономбанка СССР противостоят рублевые денежные средства в виде кредитных ресурсов (пассив баланса) других банков на сумму около 10 млрд руб. Валютные резервы страны уже служат обеспечением внутренней денежной массы в рублях, поэтому предложение Белкина, Медведева и Нита произвести под эту валюту новую эмиссию обратимых денег, например, через «депонирование в Молдавском республиканском банке Госбанка СССР валютного запаса из централизованного фонда», исключив передаваемый валютный запас из «ресурсной части сводного кредитного плана Госбанка СССР», представляется несостоятельным. Нельзя же дважды выпускать в обращение деньги под одно и то же обеспечение.

Логичнее было бы выпускать в обращение новые деньги (вместо обычных рублей) против зачисления на банковские счета вновь поступающей валютной выручки, а не под обеспечение уже накопленного централизованного валютного запаса. Этим давно занимается Внешэкономбанк, открывая советским предприятиям счета в «рублях с правом свободной конверсии» против покупки у предприятий иностранной валюты.

Некоторые экономисты предлагают допустить «рубли с правом свободной конверсии» во внутренний платежный оборот в виде параллельной рублю валюты. Реализация этого предложения равнозначна введению в оборот обычной иностранной валюты (ведь «рубли с правом свобод-

ной конверсии» представляют собой набор, «корзину» из шести ведущих валют мира). Однако такие параллельные деньги никогда не смогут играть заметной роли в нашем денежном обращении, поскольку их объем ограничен величиной валютных активов на банковских счетах предприятий. Это, видимо, признают и авторы концепции, так как в ее основу они закладывают «потребительские» обратимые деньги, а вариант «экспортного происхождения» рассматривают как побочную линию.

ЦЕЛИ ПРЕКРАСНЫЕ, ДА СРЕДСТВА НЕГОДНЫЕ

Основные задачи концепции — заставить работать экономику на конечный платежеспособный спрос, на удовлетворение потребностей населения, ограничить объем денежных средств в экономике, вовлечь в оборот новые платежные средства, увязав их с конечной реализацией произведенного продукта.

Вряд ли нужно доказывать, что никакая денежно-кредитная политика не способна сама по себе решить все экономические проблемы. Необходим комплекс мер по переходу к рыночной экономике (отказ от нормированного распределения материальных ресурсов, оптовая торговля, изменение отношений собственности, реформа ценообразования, конкуренция между производителями и т. п.).

Безусловно, не обойтись и без реформы кредитного дела. Основная причина расстройства денежного обращения в СССР — автоматизм банковского кредитования. Банки, выполняя команды органов государственного управления, вынуждены оплачивать предприятиям поставки товаров за счет кредита, даже если продукция не находит спроса. Отсюда растет задолженность предприятий и госбюджета одновременно с увеличением денежной массы. Нарастают и товарные запасы, масштабы незавершенного строительства, непроизводительных затрат.

Оздоровления денежного обращения, к которому стремятся авторы концепции обратимых денег, можно добиться, если ограничить банковский кредит, усилить конкуренцию между заемщиками за его получение, повысить процентные ставки. Это облегчит структурную перестройку экономики, вынудит предприятия и правительство направлять усилия на удовлетворение конечного платежеспособного спроса.

Если же государство в дополнение к этим «терапевтическим» методам пожелает прибегнуть к более радикальному «хирургическому» вмешательству, то опять-таки мировая практика предлагает большой выбор конкретных инструментов экономической политики для «рассасывания» избыточных платежных средств: акционирование государственного имущества со стерилизацией части средств, полученных от его продажи (зачет полученной выручки в погашение государственного долга), временная блокировка «излишних» средств предприятий на банковских счетах или переоформление этих сумм в срочные долговые обязательства государства.

Таким образом, существует множество апробированных способов «замораживания» (добровольного и принудительного) инфляционных денежных средств для безболезненного и быстрого перехода к рыночной оптовой торговле. В отличие от концепции обратимых денег они проверены временем, основываются на реальных экономических отношениях и опираются на отработанную в мировой практике операционную банковскую технику и учет.

* *

МНЕ ЖАЛЬ МОЙ НАРОД

В ЭКО 3.90 приведены оригинальные соображения В. В. Феллера «Крах мифа о былом золотом веке», где в общем все правильно.

Однако сталинская эпоха — это и психологический феномен, ее невозможно понять, не учитывая, что в ней соединились и особо взаимодействовали русский национальный характер и мудрый вождь-тиран, который прекрасно понимал психологию окружающих его людей.

В сталинизме в особых условиях проявились классовая нетерпимость и идейная непримиримость русского характера, которые нам внушались до самых последних времен как верх добропорядочности. Внушали, забыв, что поджигают бикфордов шнур от той бочки с порохом, на которой сидят сами.

Мне жаль мой народ. Он озлоблен, раздражен и полон непримиримости гораздо больше, чем народы Закавказья или Прибалтики. И нам, русским, придется еще осознать собственную психологию, особенно с точки зрения ее негативных проявлений, и связь этой психологии с политикой и экономикой. Если этого не произойдет, то нам будет страшно меньше или больше, но спокойно — никогда.

В. П. КОМАРОВ,
ст. Решетниково, Московская обл.



Профессор Стэнфордского университета Р. И. Маккиннон известен как автор ряда книг и статей по проблемам экономического развития стран Азии и Латинской Америки. Он сформулировал концепцию политики стимулирования экономического роста, отличную от традиционных представлений, основанных на использовании иностранной помощи, активизации внешней торговли или подключении национального хозяйства к тем или иным международным ассоциациям. Ключевой момент этой политики — формирование национального рынка капитала и установление процентных ставок, отражающих реальные потребности национального хозяйства.

Сравнение СССР со странами третьего мира по уровню экономического развития стало уже общим местом как

в зарубежной, так и отечественной публицистике. Рональд Маккиннон «эксплуатирует» эту аналогию, чтобы на основе исследования опыта и рецептов модернизации в странах Латинской Америки и Китае предложить концепцию политики стимулирования рыночных отношений в СССР.

МОИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СССР

Рональд И. МАККИННОН,
США

Анализируя опыт Южной Кореи, Тайваня и Бразилии, можно сделать вывод, что порочный круг инфляции и низких темпов роста может быть разорван лишь с помощью финансовой реформы. Последняя должна предшествовать любым мерам по привлечению иностранного капитала, отдельным преобразованиям в таможенной и налоговой политике. Только тогда можно избежать подавления внутренних производителей и неоправданного роста задолженности. Эта концепция положена в основу моих предложений по экономической реформе в СССР. Процессы либерализации внешней и внутренней торговли здесь должны осуществляться параллельно, поддерживая друг друга в течение многих лет. При этом формирование единого внутреннего рынка на каждом этапе будет идти с некоторым опережением.

ЧТО РОДНИТ СССР С ТРЕТЬИМ МИРОМ?

Так называемый экономический дуализм: сосуществование традиционных и современных производств, находящихся в различных экономических условиях, различных рынков трудовых ресурсов, денежного обращения. Так, выплаченные в виде заработной платы деньги могут быть реализованы или превращены в сбережения без какого-либо контроля со стороны государства. Предприятия же обязаны держать фонд заработной платы отдельно от прочих средств. В результате денежные средства предприятий не могут свободно использоваться во внутренней торговле и быть израсходованы на приобретение отечественных товаров и услуг. Поэ-

тому любым попыткам сделать рубль конвертируемым должна предшествовать унификация денежного обращения внутри страны.

Распределение товаров в розничной торговле также имеет двойственный характер. Значительная часть товаров высокого качества реализуется через систему закрытых распродаж и распределителей, недоступных для большей части населения. Формирование единого рынка товаров и услуг требует устранения такого положения. В противном случае приток иностранных товаров на внутренний рынок усилит несбалансированность и несправедливость в сфере распределения.

Кроме того, неконвертируемость рубля на внутреннем рынке сохраняет приоритет предприятий оборонного комплекса, имеющих возможность получать товары и ресурсы более высокого качества.

Централизованная система установления цен — как на товары производственного назначения, так и на потребительские — сама по себе порождает постоянные дефициты. Поэтому снабжение во многом зависит от личных связей, осуществляется подчас по незаконным каналам.

РЕЦЕПТЫ «ПО АНАЛОГИИ»

Двойственность ведет к нерациональному использованию ресурсов, распространению коррупции и «черных рынков», а страна, экономика которой поражена такими недугами, не может активно интегрироваться в мировое хозяйство. Требуется скорейшее формирование единого внутреннего рынка, прежде всего за счет собственных ресурсов. В ходе преобразований надо учитывать существующий дуализм экономики, постепенно сглаживая различия между секторами. Поскольку в сфере производства в СССР господствует натуральный обмен, а в рыночные отношения включены лишь потребительские товары и услуги (а также кооперативные предприятия и теневая экономика), необходимо постепенно расширять рыночный сектор за счет сокращения натурального.

По моему мнению, уже сейчас легко различить так называемые «традиционные предприятия», чьи банковские счета жестко контролируются, и небольшие по размерам «новые» или «либерализованные» предприятия, ориентированные на рынок, использующие наличные деньги (валюту)

или имеющие счета в банке, которыми они могут распоряжаться по своему усмотрению.

Для разграничения этих секторов следует разделить безналичное денежное обращение, введя так называемый «обратимый» рубль. Между «обратимым» и «старым» рублем должен поддерживаться фиксированный паритет — обмен один к одному, ибо установление плавающего курса серьезно дестабилизировало бы денежную систему. Речь, разумеется, не идет о свободном обмене обратимых денег на старые рубли, предлагается лишь установить жесткий обменный курс для расчетов либерализованных предприятий с их партнерами из традиционного сектора в тех случаях, когда таковые возникают.

Первоначально либерализованные предприятия должны иметь возможность свободно и полностью обращать свои финансовые средства в товары и услуги внутри страны (но не в иностранную валюту), а кооперативы и семейные предприятия — использовать наличность и даже рублевые счета при прямых расчетах или посредством банковских переводов. В результате сфера обращения обратимых рублей постепенно расширится, в то время как необратимых, находящихся на счетах традиционных предприятий, будет постепенно сужаться.

«Новые» предприятия должны действовать только на основе самофинансирования, их кредитование необходимо ограничить. Банкротство будет происходит автоматически, коль скоро баланс предприятия систематически сводится с отрицательным сальдо. Основное средство финансирования капиталовложений в рыночном секторе — добровольные сбережения предприятий нового типа и населения. Для этого требуются детально проработанные реформы финансовой системы и рынка капиталов.

Перед началом каких-либо преобразований (размораживание цен, расширение прав предприятий, реформа безналичного обращения) важно сбалансировать государственный бюджет. Иначе неуправляемая инфляция подорвет реформу.

Особое значение в решении этой проблемы имеет так называемый налог на добавленную стоимость, введение которого, по моему глубокому убеждению, существенно повысит эффективность налоговой системы страны и увеличит доходы государственного бюджета. Почему?

Налог на добавленную стоимость (НДС) имеет ряд достоинств, особенно важных в переходный период.

Во-первых, НДС нейтрален по отношению к внутренней и внешней торговле. Если оценивать импортную продук-

цию по «предназначению», то она должна облагаться единым налогом такой же ставки, что и отечественная продукция. Доходы государства будут автоматически расти по мере либерализации внешней торговли и увеличения импорта. Если априори считать, что установлен «правильный» валютный курс, то предприятия, имеющие доступ к импортным ресурсам, не получат значительных преимуществ по сравнению с другими.

Во-вторых, НДС нейтрален и по отношению к любым формам предпринимательской деятельности. Его простота позволяет избежать трудностей концептуального и расчетного характера, присущих налогам на предпринимательский доход. В противоположность НДС отдельные виды налогов на предпринимательскую прибыль будут меняться в зависимости от юридического статуса предприятия, поскольку в них должны учитываться особенности амортизационных отчислений, формирования акционерного капитала, условия получения кредита и т. п.

НДС сохраняет свою нейтральность и в любых сделках между предприятиями нового типа и традиционными государственными предприятиями (разумеется, при условии, что для обоих типов предприятий установлен одинаковый уровень НДС). Налог не может быть отменен при передаче по договору определенных работ из одного сектора в другой. Использование НДС позволит Советскому Союзу избежать многих злоупотреблений и повторения ошибок Китая.

Наконец, правила исчисления НДС чрезвычайно просты. Каждое предприятие будет заранее знать, каковы размеры его налоговых выплат, и исходя из этого принимать производственные и инвестиционные решения, что важно в условиях неопределенности и неуверенности, характерных для переходного периода.

После достижения сбалансированности государственного бюджета и укрепления финансового контроля на макроэкономическом уровне наступает первый этап собственно реформы: ослабляется контроль за ценами. Если же ослабление контроля за ценами произойдет раньше, то неизбежен скачок в темпах их роста. Хочу сослаться на исследования Я.Корнаи (см. ЭКО 9—12. 90), показавшего, что социалистические предприятия часто игнорируют изменения ценовых соотношений и ориентируются на получение дефицитных ресурсов любой ценой.

Введение НДС в значительной степени ослабляет урав-

нительные принципы в действиях центра. НДС (при условии установления единого его уровня) достаточно защищен от неправильного применения. Попытки «смягчить» обязательства любого отдельного предприятия по НДС немедленно станут известными всем.

Остаются проблемы банковского кредита и цен. Для их решения предлагается использовать сложившийся «экономический дуализм» советского хозяйства.

Хозяйственная самостоятельность традиционных предприятий в ближайшей перспективе должна по-прежнему ограничиваться правительством, то есть частично сохраняться система централизованного распределения готовой продукции по твердым ценам, контролироваться расходование предприятием его дохода, оставаться рестрикции Госбанка на новые кредиты.

Даже при сохранении указанных ограничений часть продукции традиционных предприятий может быть направлена на рынок. Товары могут свободно продаваться и покупаться не только государственными, но и иными предприятиями по договорным ценам.

До сих пор, правда, оптовую торговлю таким способом организовать не удалось вследствие возросшего в 1987—1988 гг. спроса на ресурсы, что было связано с политикой расширения инвестиций в ряде отраслей (в частности в машиностроении). Выполнение инвестиционных заданий требовало усиления давления министерств и повышения роли госзаказа. В свою очередь ведомства, ответственные за распределение ресурсов, использовали предоставленные им права для предотвращения хаоса. При сохранении иррациональных цен и отсутствии финансовых ограничений государственный заказ оказался необходимым средством корректировки производственных и инвестиционных планов.

Возможно, что министерские чиновники в борьбе за свое положение использовали госзаказ как заслон на пути развития оптовой торговли. Хотя эта причина чаще всего упоминается в прессе, две другие — несбалансированность на макроэкономическом уровне и иррациональное соотношение цен — более существенны.

Широкое развитие оптовой торговли совершенно необходимо для проведения реформы. Только тогда смогут успешно существовать и развиваться предприятия нового типа, призванные вытеснить те, которые находятся под административным контролем государства.

На первом этапе реформы важнейшим условием здорового развития рыночного сектора экономики должен быть

жесткий финансовый контроль за их деятельностью. Свободе использовать свои средства следует противопоставить ограничение доступа к банковским кредитам.

Но может ли предпринимательство успешно развиваться в столь жестких рамках? В качестве положительного примера можно привести опыт Китая 80-х и СССР 20-х годов, свидетельствующий, что децентрализация в экономике может быть успешно осуществлена и при ограниченном доступе производителей к внешним источникам финансирования.

На втором этапе, когда сфера обращения «размороженного» рубля расширится и в нее вместе с деньгами населения войдет и часть средств предприятий, получат развитие посреднические финансовые операции: ресурсы от банков, принимающих депозиты, будут ссужаться либерализованным предприятиям в целях ускорения темпов накопления капитала.

Первоначально банки должны ограничиваться только выдачей краткосрочных, полностью обеспеченных ссуд для пополнения оборотного капитала предприятий (товарно-материальные запасы, резервы наличности и т. п.).

Ради высокой окупаемости капиталовложений уровень процентных ставок должен быть достаточно высоким. Поскольку банки остаются в собственности государства и альтернативные источники получения кредита отсутствуют, процентные ставки устанавливаются не по законам рынка, а административным путем.

Коммерческие банки не должны финансировать долгосрочные вложения в основной капитал, НИОКР и т. п. Это является исключительно обязанностью владельцев предприятий, которые в своих инвестиционных планах вынуждены будут рассчитывать только на собственные силы. Другие источники долгосрочного инвестирования могут быть использованы лишь после того, как новая советская финансовая система сформируется полностью.

Наконец, на третьем этапе реформы, когда либерализованные предприятия с жесткими бюджетными ограничениями внутри страны составят значительную часть экономики СССР, станет возможным установление «равновесного» курса рубля по отношению к доллару и к западногерманской марке.

В результате появится основа для конвертируемости рубля на текущих счетах, что будет соответствовать требованиям конвертируемости национальных валют, изложенным в положении о Международном валютном фонде. Од-

нако в СССР эти правила должны применяться только к либерализованным предприятиям с жесткими бюджетными ограничениями. Даже им не может быть разрешено держать средства за рубежом или получать кредиты в иностранных банках напрямую (напомним, что внутри страны действуют ограничения по банковскому кредитованию). Разумеется, для достижения полной конвертируемости рубля (если она достижима вообще) как по текущим операциям, так и по инвестиционным статьям платежного баланса потребуются десятилетия.

Предприятиям и в новых условиях не может быть предоставлена неограниченная свобода действий в области экспортно-импортных операций, хотя в отдельных регионах или в некоторых отраслях допустимо создание системы особых льгот во внешнеторговом обмене. Но и здесь требуется организация эффективной системы налогообложения либо в форме НДС, либо в какой-то иной.

Либерализацию внешней торговли следует осуществлять постепенно, а не ломая существующий порядок внезапным объявлением о создании крупного «открытого сектора» со своими собственными правилами и нормами. Необходим определенный период, чтобы здоровое ядро национальной экономики (кооперативы, акционерные предприятия, семейные фермы и т. д.) стало достаточно крупным и смогло произвести изменения в советской внешней торговле. Вместо раздачи многочисленных лицензий на внешнюю торговлю предприятиям открытого сектора (имеющим режим наибольшего благоприятствования для выхода на внешние рынки) надо набраться терпения и дождаться, когда отечественное предпринимательство в лице либерализованных предприятий докажет свою состоятельность.

Проведение в СССР денежной реформы может быть оправданным лишь в том случае, если все другие меры по ликвидации избытка денег (финансовый контроль, высокие ставки процента по депозитам и ссудам и т. п.) окажутся неэффективными.

Реферат составили
Е. Е. СТАРОСТЕНКОВА, А. А. ТОЛСТИКОВ,
Москва

НЕ ПО СЦЕНАРИЮ

открылись межсекционные заседания второго этапа всесоюзной конференции по развитию производительных сил Сибири

Конференция «Социально-экономическое развитие Сибири и задачи науки» прошла летом прошлого года в Новосибирске. После умиротворяющего доклада руководителя ключевой секции конференции «Экономическая реформа и социально-экономическое развитие Сибири» члена-корреспондента АН СССР А. Г. Гранберга, двух совсем традиционных монологов уполномоченных Госплана СССР по Сибирскому региону — П. Е. Семенова и Г. А. Шабаева, а также сухого и затеоретизированного материала зав. отделом Института экономики СО АН СССР Г. В. Гренбэка приятной неожиданностью стали живые и злободневные выступления двух директоров — Б. В. Криевского (объединение «Мосхиммедприбор») и П. П. Гаусса (Томское оптико-механическое народное предприятие).

Борис Васильевич Криевский обратился к концернам, которые в идеале должны быть межотраслевыми добровольными ассоциациями предприятий-смежников, замкнутых в единый технологический процесс выпуска капиталоемкой продукции. Их в СССР насчитывается уже около 70. Но, рассмотрев положение дел на примере своего обьединения, входящего в концерн «Медприбор» при соответствующем союзном министерстве, Криевский пришел к выводу, что концерны не стали действительно новой формой хозяйствования по двум объективным причинам. Первая — несовершенство общезаконодательных основ. На смену рассогласованности ведомственных предписаний приходит противоречивость законов. По словам Б. В. Криевского, предпринимателям впору нанимать специальных юристов, которые могли бы, ориентируясь в законодательной чехарде также точно, как и в обычных инструкциях, «играя» на их несоответствиях, добиваться максимальной выгоды для своего предприятия.

Вторая причина упадка концернов в том, что министерства и ведомства создают их по собственному образу и подобию, стремятся поскорее повесить новую вывеску и протолкнуть под нее старые главковские структуры.

Минмедпромовский концерн, обьединяющий почти 30 предприятий, создан не столько по соображениям технологической межотраслевой кооперации, сколько по обычным реорганизаторским мотивам. Потому-то все «правила» бюрократической игры распространяются и на новосозданные концерны. НИ ОДИН госзаказ министерства концерну «Медприбор» (а они составляют обычно 90—95% от обьема продукции) не

был полностью обеспечен фондами и лимитами. Требования «сверху» явно гипертрофированы, а помощь практически отсутствует.

Скажем, обьединению «Мосхиммедприбор» требуется 15 млн руб. на реконструкцию, в результате которой оно сможет выпускать столь дефицитные одноразовые шприцы. Но ни Промстройбанк, ни министерство не пошли навстречу. Ранее кредит вообще отказывались выдавать, затем «согласились», но установили ростовщические проценты, а сейчас, когда учетная ставка процента по ссудам ограничена Совмином СССР, вновь тянут время...

Разумеется, оговорился Б. В. Криевский, я не против идеи концернов, как таковой. Но в нынешних условиях ее реализация сведена лишь к административным передвижкам.

Второй директор, Петр Петрович Гаусс подробно рассказал о внедрении в жизнь теории народных предприятий. Любое народное предприятие, статус которого скоро должен получить Томский оптико-механический завод, базируется на групповой (коллективной) собственности работников. Каждый из них имеет право на долю собственности только тогда, когда работает на предприятии. Практически механизм коллективной собственности осуществляется через выпуск акций, большая часть которых БЕСПЛАТНО передается работникам завода. Часть таких именных акций помещена в резерв и будет выдаваться тем рабочим и служащим завода, которые еще не прошли двухлетний испытательный срок. Оставшиеся акции — на предьявителя и с более высоким дивидендом — продаются. Пока что — также работникам завода.

П. П. Гаусс призвал Институт экономики СО АН СССР помочь предприятию теоретическими разработками и освещением эксперимента.

Будто в ответ на этот призыв зав. сектором ИЭиОПП СО АН СССР Е. Б. Кибалов сделал доклад по теме: «Перестройка инвестиционной деятельности в строительстве Сибири».

Начал он с обоснования идеи о необходимости резкого, до 40%, сокращения инвестиций в производственное строительство и прекращения финансирования «мегапроектов», за исключением тех, где задел превышает 70—80% общего обьема строительства, и тех, которые могут немедленно окупиться и принести значительные прибыли. При этом те кредиты, которые и далее будут выделяться союзным и (теперь, в основном) российским правительствами, должны предоставляться под высокий процент, который в рыночной системе автоматически ликвидирует практику неокупаемых «долгостроев».

Например, расчеты по БАМу показали, что «капитализированные» расходы на эту стройку, являющуюся классическим образцом гигантомании, составили 18,5 млрд руб., а не 8,5 млрд руб., которые определялись по «неприведенной» сметной стоимости. Даже при самой скромной норме процента генподрядчик «Главбамстрой» должен был бы ежегодно выплачивать в виде процентов несколько

сот миллионов рублей, что примерно соответствует стоимости его основных и оборотных фондов в период строительства. За столь нерентабельный проект при нормальных рыночных отношениях не взялась бы даже предельно мощная фирма. Да и заказчика не нашлось бы...

Е. Б. Кибалов остановился еще на двух обстоятельствах повышения эффективности капитального строительства. Это — приватизация строительных организаций и продажа «незавершенки» с малыми заделами в частные руки, если обьект вообще кому-то нужен. Реальную конкуренцию, конкурс подрядчиков за право реализации проекта заказчика можно создать, во-первых, путем резкого сокращения спроса, которого можно добиться только в результате сокращения централизованных капиталовложений в строительство, и,во-вторых, только при ПОЛНОМ превращении всех государственных строительных организаций в частные, акционерные и коллективные фирмы. Государство по отношению к стройиндустрии должно играть исключительно роль заказчика, причем, заказчика экономного, не «зарывающего в землю» ни единого рубля.

Не надо питать иллюзий по поводу того, КТО станет собственником приватизированных государственных организаций. Свободные капиталы у нас сегодня имеет лишь хозяйственная мафия. Но, легализовав их, она впервые за десятки лет своего существования станет работать не на усугубление различных дефицитов, а на их ликвидацию.

И уж совершенно неожиданной для делегатов конференции оказалась речь зав. отделом того же института доктора экономических наук К. К. Вальтуха. Он выступил с весьма аргументированной критикой... резолюции XXVIII съезда КПСС о переходе к рыночной экономике, не без основания охарактеризовав ее как прекраснодушную декларацию, не содержащую ни малейшего намека на конструктивные предложения по упомянутому переходу, наполненную эйфорией и благодушием, игнорирующую реальные экономические тенденции и выполненную в духе обычного для этой партии двоемыслия. С одной стороны — сохранение так называемой приверженности так называемому «социалистическому выбору» и основам марксизма-ленинизма, про которые «ренегат Каутский» еще семьдесят лет назад прекрасно говорил, что они не ведут к социализму, а уводят от него. С другой — вынужденное признание неизбежности перехода к рынку.

Заметив, что долг представителей экономической науки — отреагировать на сей удивительный документ надлежащим образом, К. К. Вальтух заявил: «Если и сейчас промолчим, то бюрократия получит превосходную возможность при первом же изменении социальной коньюнктуры в неблагоприятную сторону в очередной раз сделать из экономистов «козлов отпущения», обязанных отвечать за чужие грехи». Он предложил конференции принять заявление с протестом против резолюции съезда КПСС.

Однако руководитель секции А. Г. Гранберг отклонил предложение,

мотивируя это тем, что научная конференция не должна вмешиваться в дела каких бы то ни было политических партий.

Стоит ли говорить, что на прошлой аналогичной конференции, проходившей пять лет назад, никто и подумать не смел о том, что когда-нибудь, даже в отдаленном будущем, возникнет подобная ситуация?..

Вот на такой неопределенно-драматической ноте и завершился первый день работы Всесоюзной конференции «Социально-экономическое развитие Сибири и задачи науки». Перед ее открытием многие опасались, что она будет своеобразным реликтом госплановских, застойных времен. Опасения оправдались не полностью. Берега обычной вялотекущей «дискуссии» были немедленно размыты мощным потоком правды.

Но поток этот быстро иссяк. «Поспорили, пошумели, разошлись», а назавтра...

Все последующие заседания — как в секции «реформистов», так и у экологов (руководитель — академик В. А. Коптюг), да и в секции «Топливно-энергетический комплекс Сибири» (руководители — академики Ю. Н. Руденко и А. А. Трофимук) носили обычный характер. Все шло так же, как и пять, десять, пятнадцать лет назад. Благостная, далекая от повседневных нужд и забот сибиряков, затхлая атмосфера вновь прочно воцарилась в залах новосибирского Дома ученых. Общие вопросы сводились к мелочам, глобальные проблемы — к отдельным, еще имеющимся недостаткам. Начали во здравие, продолжили за упокой, а кончили снова здравицами. Иначе не скажешь.

А.БОЛКОВСКИЙ,
спецкор. ЭКО

****

ОТ ТАРИФА ГОСУДАРСТВЕННОГО — К ЗАВОДСКОМУ

Т. И. МУХАМБЕТОВ,
кандидат экономических наук,
Павлодарский индустриальный институт

Тарифная система как элемент сверхцентрализованной государственной системы управления претерпевает кризис. Главным ее недостатком считается теперь то, что некогда выдавалось за преимущество,— гарантированность. Говорят, что с переходом к рыночным отношениям это качество тарифа становится экономически нелогичным, противоречит самостоятельности, самофинансированию предприятия. Но коль скоро предприятие — собственность государства, то государство может гарантировать его работникам минимальный уровень оплаты в виде тарифной доли. Конечно, экономическим абсурдом в условиях самоуправления и самофинансирования выглядит, например, требование поддержания 75-процентного уровня тарифа в заработной плате. Государство могло выдвигать такое требование, когда разверстывало план предприятию, предоставляло ему материально-технические ресурсы, обеспечивало реализацию его продукции, то есть в некоторой степени и фонд оплаты. Теперь фонд оплаты труда предприятие «зарабатывает» независимо от усилий государства. Последнее может лишь дать коллективу предприятия гарантии, обязать выплачивать минимальную оплату. Дополнительный же, сверхтарифный доход — результат трудовых усилий и предприимчивости коллектива. Распределение его должно быть в компетенции завода.

СНАЧАЛА — СОБСТВЕННОСТЬ

Поскольку в системе рыночной экономики первичны отношения собственности, то собственник и только собственник должен предопределять систему управления оплатой труда. Экономически самоуправляющееся предприятие должно иметь соответственно экономически и социально саморегулирующуюся систему оплаты труда, связывающую его уровень только с уровнем доходов предприятия.

На предприятиях, остающихся в государственной собственности, степень саморегулирования механизма оплаты труда будет скорее зависеть от степени самоуправления. Тарифная система там может остаться в неизменном виде и выпол-

нять те функции, которые хочет придать ей государство.

На государственных предприятиях, сданных в аренду трудовым коллективам, а также на предприятиях со смешанной формой собственности уровень саморегулирования оплаты труда, естественно, выше. На время аренды коллектив должен обладать гораздо большими полномочиями в области регулирования индивидуальной части заработков вплоть до полного отказа от системы тарифных ставок и окладов.

Но что делать с тарифом на предприятиях с негосударственной формой собственности? Некоторые предлагают распределение всего фонда оплаты труда по трудовому вкладу каждого работника в конечный результат. Конечно, дело предприятия — отказаться от тарифа. Но давайте не будем торопиться. Лучше еще раз трезво взвесить все преимущества и недостатки тарифной системы и потом принять решение.

Преимуществом является то, что она стимулирует повышение квалификации. На переходном этапе в хаосе конвульсирующей от дефицита экономики и при высочайшем уровне монополизма эйфория от возможности жить безбедно, выпуская продукцию низкого технического уровня, эксплуатируя малоквалифицированный труд на технически отсталых основных фондах, породила поразительно легкомысленное отношение к НТП. Если полистать прессу последних двух-трех лет, можно обнаружить, что о научно-техническом прогрессе почти перестали говорить. Но в условиях рынка НТП, высокий уровень технологичности, серийности производства, требующие высочайшей квалификации рабочих, — основные условия выживания предприятий. Поэтому использование тарифной системы просто неизбежно. Пока работники не заинтересованы в освоении нового оборудования, повышении уровня знаний и квалификации только потому, что на своем технически отсталом рабочем месте они могут хорошо зарабатывать. Но кончится время ориентации на количество... Что будет за спиной коллективов, в тылу таких предприятий? Изношенное оборудование и такие же изношенные люди... Незавидное будущее.

Следующее преимущество тарифной системы состоит в том, что она воспринимается работником как метод установления социальной справедливости, поскольку оценивает сложность, ответственность труда.

Более всего нападок вызывает тарифная система, поскольку обеспечивает единые условия оплаты труда. Предлагается перейти от категории зарплаты — к трудо-

вому доходу, к оплате не по качеству и количеству труда, а только по его реальному результату. Конечно, тарифная система негибка, статична и слабо оценивает качество труда. Устранить эти недостатки можно. Но опять-таки, навряд ли это убедит противников тарифной системы в необходимости переносить ее на предприятия негосударственного сектора. Уж больно это пахнет вмешательством государства в дела суверенные. «Все эти преимущества хороши, конечно, но позвольте нам самим распоряжаться собственными кровными средствами, и без всяких там государственных тарифных систем!», — такие примерно доводы приводят люди, переходящие к смешанным или кооперативным формам собственности.

И им не нравится не сама тарифная система, а централизованность организации тарифных сеток и обязательность ставок. Но, может, стоит создать заводские (фирменные) тарифные системы? Вы сохранили бы преимущества тарифа и одновременно самостоятельно регулировали бы уровень тарифных ставок! Именно этот путь развития тарифной системы я и хочу предложить.

ЗАВОДСКИЕ ЕТКС

Речь идет о совершенно новом подходе к организации заработной платы. Тарифная система полностью автономна, а размеры ставок и окладов связаны с конечными результатами, прибылью предприятия, его устойчивостью на рынке. Без тарифицирования работ нам не обойтись в любом случае — мы должны каким-то образом определить место отдельных видов работ в структуре заработной платы, их относительную ценность по содержанию и сложности труда, дифференцировать оплату труда.

Постоянная картотека работ по их сложности и требованиям к работникам способствует активной кадровой политике — перемещениям работников в соответствии с их способностями и потребностями. Тарификация работ будет способствовать эффективному руководству кадрами на предприятии. На предприятиях с групповой, коллективной, акционерной формами собственности чаще всего придется иметь дело с постоянным персоналом, с низкой текучестью кадров. Поэтому первостепенное внимание необходимо будет уделять развитию кадров, стимулированию их профессионального роста.

При собственной тарификации работ на предприятии отсутствует и такая трудность сегодняшних ЕТКС, как проблема сравнимости работ. Специализация предприятий на определенном виде продукции все же существенно ограничивает номенклатуру оборудования и технологию.

Автономные заводские тарифные сетки позволят более гибко реагировать на внешние условия, учитывать конкуренцию предприятий на рынке товаров и рынке труда. Тарифная ставка становится не критерием общественной оценки труда, а критерием заводской, фирменной его оценки. Тарифные ставки, их размеры и периодическая корректировка как в абсолютном размере, так и через изменение тарифных коэффициентов будут теперь зависеть от финансово-экономического состояния фирм. Количество разрядов (это также прерогатива предприятий) устанавливается с учетом структуры организации, специфики работ, размеров предприятия, практики материального стимулирования и мотивации.

Мотивационный эффект автономных тарифных сеток будет, пожалуй, одним из самых существенных доводов в их пользу. На практике складываются определенные представления о престижности той или иной профессии, работы. Если иерархия престижности совпадает с иерархией разрядов, станет высокой и психологическая восприимчивость этого метода управления трудом. Но из-за значительных затрат на тарификацию работ их вряд ли смогут позволить себе малые и средние предприятия.

МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ ТАРИФНЫХ СЕТОК

Выбор методов тарификации зависит от количества и видов работ, материальных и финансовых ресурсов, желаемой степени точности. Известны четыре основных метода тарификации: ранжирование, классификация, банальный и сравнение факторов. В первых двух (их называют неаналитическими) трудовые процессы и операции не раскладываются по отдельным факторам. Последние — аналитические или количественные — основаны на последовательном исследовании трудового процесса по факторам.

На практике могут разрабатываться и свои, фирменные методики оценки труда. На Западе эти разработки считаются одними из самых важных. Известно множество частных методик: метод временного интервала; свободы действий; группировки решений; гибридные методы; метод

справочных диаграмм фирмы Хей-Мел; профильный и многие другие. Методы оценки труда разрабатывают солидные консультационные фирмы, имена авторов методик широко известны. Многие методики держатся фирмами в секрете, представляют только ноу-хау. К совершенствованию и проведению тарификации работ широко привлекают и персонал. Это считается важным элементом мотивации труда, воспитания лояльности и установления социального мира в фирме.

Заводскую тарифную систему можно улучшить усилением связи тарифа с результатами труда. Много идей предлагалось для этого: доплаты, надбавки к тарифным ставкам, выплата тарифа только при определенных условиях, гарантирование только части тарифной ставки и т.д. Но все они проваливались из-за того, что базисные ставки оставались прерогативой государства и предприятие не смело вмешиваться в них. А доплаты и надбавки составляли мизер. Лишь заводская система тарифных ставок и окладов позволит реально увязать их с конечными результатами работы предприятия. Вариантов и здесь может быть множество. Главное — не терять баланс между стимулирующим характером тарифа и заинтересованностью в конечных результатах.

До сих пор оценка вклада рабочих, стимулирование конечного результата и тарифная система были разъединены. Первая шла через далеко не совершенный механизм КТУ, КВТ, а вторая, независимо от результатов гарантировала оплату. На наш взгляд, целесообразно было бы объединить эти два показателя, чтобы новый влиял на получаемую работником долю общего дохода. Тогда размер тарифа стал бы «плавающим». Большую роль играли бы тарифные коэффициенты, отражающие и сложность, и ответственность, и все другие качественные признаки конкретного труда. Коэффициент должен периодически пересматриваться по итогам работы (раз в квартал, полгода или год).

На государственных предприятиях использование заводских тарифных сеток невозможно. Но это не значит, что тарифные условия не должны меняться. Должны быть расширены права предприятий по тарификации: право дифференцировать тарифные ставки и должностные оклады в установленных пределах. Об этом говорится уже давно, но теперь, с переходом к рыночной экономике, пора перейти от слов к делу.

Оценка и тарификация труда — испытанный и привычный метод управления, верное средство сравнения работников и распределения заработков — должны стать сугубо «личным» делом каждого предприятия.


Only vodka from Rus
In Warn
Kamera – Kin
für DDR- und
Erich Sandl
бесконечные прессовые ленты
Вы мож
качества
Бённигте
Сэв

МАКУЛАТУРА И КУЛЬТУРА

А. Н. МЕКЛЕР,
инженер, эксперт экологического объединения «Дельта», Ленинград

Во всем мире неуклонно нарастает использование макулатуры для производства бумаги и картона. Во многих странах ее содержание в общей массе сырья отрасли уже превысило 50%, а в некоторых странах значительно больше: Южная Корея — 67%, Дания — 77%. А в Японии в 1987 г. из макулатуры было произведено 81,5% всей бумаги, использованной в полиграфическом производстве. Конечно, не все виды бумаги можно делать из макулатуры, но вот, например, газетную бумагу в США, Канаде и Японии производят полностью из макулатуры на предприятиях, построенных (и строящихся) вблизи крупнейших городов, где она заготавливается. Таким образом, макулатура становится, а во многих странах уже стала основным видом сырья для производства бумаги и картона.

ОТЧЕГО НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНА ОТРАСЛЬ?

У нас в 1990 г. планировалось использовать 1,95 млн т макулатуры при расходе древесного сырья для производства бумаги и картона 40—45 млн кубометров. И в то же время бумагоделательные машины ЦБК систематически простаивают из-за отсутствия сырья — древесины. Эти же 5—7% макулатуры — 7,6 млн т, при общем объеме сырья отрасли около 100 млн кубометров — предполагается использовать в 2005 г., согласно комплексной программе использования макулатуры, разработанной Минлеспромом.

Вместе с тем Минлеспром и подведомственные ему организации согласным хором доказывают технологические, экономические, экологические преимущества использования макулатуры, говоря, например, что «использование

макулатуры является одной из актуальнейших проблем, поскольку оно не только экономически эффективно, но и имеет большое экологическое значение. Каждая тонна макулатуры, превращенная в картонно-бумажную продукцию, экономит 3,5 кубометра древесины, 1,6 Гкал тепла, 226 кВт-ч электроэнергии, одновременно сокращает водопотребление и объем сброса сточных вод, выделение вредных выбросов в атмосферу».

Казалось бы, ради столь высокой технологичности, экономичности и экологичности отрасль должна была бы все свои усилия направить на использование макулатуры, как это делается во всем мире. Но этого не происходит, по-прежнему курс выдерживается на древесину, и проложен этот курс уже до 2005 г.

Каковы же причины этого? Они очень просты — стоимость кубометра древесины составляет 16—20 руб., а тонны макулатуры — 80 руб. Что показывает сравнительный анализ себестоимости макулатурной массы и различных видов целлюлозы и древесной массы?

По данным УкрНПОБумпрома, головной организации Минлеспрома по макулатуре, затраты на изготовление тонны макулатурной массы — 15,07 руб., а масс на основе древесины — от 35 до 91 руб. Таким образом, за счет упрощения и удешевления технологии — ведь бумагу из бумаги делать существенно проще, чем из древесины, казалось бы, мог быть достигнут большой народнохозяйственный эффект. Фактически же себестоимость массы, с учетом стоимости исходного сырья, оказывается дороже тонны древесной массы — соответственно 128,04 руб. и 104,28 руб. Отсюда и вывод головной организации по макулатуре — «высокий уровень цен на макулатуру является одним из сдерживающих факторов наращивания объемов переработки и не стимулирует предприятия к увеличению ее потребления». Такова первая сторона проблемы макулатуры.

Отрасль заинтересована прежде всего в промышленной макулатуре в отходах полиграфических предприятий, в различной таре и упаковке. Бытовая же макулатура, собираемая у населения и составляющая основную ее часть, принимается органами Госснаба практически в пределах крайне ограниченного лимита на книжные абонементы за сдаваемую макулатуру.

Отсюда очереди в заготовительных пунктах в дни приема макулатуры на абонементы, мошенничество и спекуляция, словом, все то, о чем красочно писали наши газеты. В остальные же дни пункты пустуют. Теоретически приемка про-

изводится, но кто же повезет тюк в 5 кг макулатуры, получив за это 10 коп., которые будут истрачены на транспорт, да еще и рискуя застать вместо приемщика записку — «ушел на базу»! В результате бытовая макулатура попадает в мусорные контейнеры, сгнивает и сгорает на свалках. Таковы результаты политики Госснаба и Минлеспрома СССР.

В ГДР, Швейцарии, Австрии, Японии, да и во всех развитых странах сбор макулатуры, сортировка, упаковка, взвешивание, маркировка перенесены в микрорайоны, доверены населению — пенсионерам, учащимся, домохозяйкам, с включением оплаты этих работ в цену макулатуры. По согласованному графику объезжают микрорайоны, грузят пакеты на автотранспорт, доставляющий их непосредственно на бумажные предприятия. За макулатуру, учитываемую в абонементе, сдатчики получают нужную им полиграфическую продукцию. Такая организация и у нас могла бы существенно снизить расходы по заготовке макулатуры, которые сейчас в три раза превышают ее заготовительную цену.

За последнее время стал обнаруживаться дефицит макулатуры. И опять же ларчик открывается просто. Все бросились продавать ее за рубеж, а путь к этому проложил Госкомиздат — владелец наиболее высоких сортов макулатуры. За ним последовали организации Госснаба, кооперативы. Продают за бесценок, но за валюту. Цивилизованные страны сохраняют свои леса, а мы продолжаем вырубать свои поредевшие.

МИНЛЕСПРОМ ВЕДЕТ В ТУПИК

В последнее время Минлеспром в целях сокращения дефицита сырья для производства бумаги и картона ведет работы по использованию для этих целей лиственных пород, так что им теперь грозит участь хвойных лесов.

Думается, следует начать с наиболее объемной и приоритетной задачи — производства газетной бумаги из газетной макулатуры. Но делать это нужно не так, как это делает Минлеспром. Он уже не первый год исследует в Московском НИИ бумаги возможности перевода одной из машин Балахнинского ЦБК на сырье с использованием от 30 до 50% газетной макулатуры. Лучше пойти на организацию совместных предприятий с фирмами США, Канады,

Японии, уже прошедшими этот путь и отработавшими технологию и оборудование для производства газетной бумаги из газетной макулатуры. Для этой цели перепрофилировать один или несколько ЦБК, например, Сясьский, много лет отравляющий окружающую среду. По данным Минлеспрома, если увеличить мощности по производству картона, то до 2005 г. можно сберечь 120 млн кубометров высококачественной деловой древесины, которая сейчас идет на выпуск деревянной тары.

Как практически подойти к делу, кто должен им заняться? Многолетний опыт показывает, что Минлеспром дальше агитационных призывов и символического использования макулатуры не шел. Тем временем ведутся переговоры с рядом английских фирм о создании совместного предприятия по вырубке 5 млн кубометров древесины и производстве за год 400 тыс. т газетной бумаги из нее.

Изменить сложившуюся в отрасли экономическую ситуацию путем повышения платы за ресурсы (древесину) с тем, чтобы себестоимость древесной массы была бы выше макулатурной, вряд ли окажется реальным из-за нежелательного повышения цен на бумажную продукцию. С другой стороны, снизить отпускную цену макулатуры при существующей системе ее заготовки в Госснабе СССР также нереально.

Целесообразно создать ленинградское объединение «Макулатура», включающее в себя предприятия и объединения бумажной промышленности региона с их научно-исследовательскими институтами, ПО Ленбуммаш, Гипробум, Технологический институт целлюлозно-бумажной промышленности. Задача — в кратчайшие сроки на базе совместных предприятий с фирмами США, Канады, Японии организовать производство газетной бумаги из газетной макулатуры. Объединению было бы целесообразно поручить сбор газетной макулатуры у населения по системе, принятой в цивилизованных странах.

Конечно, объединение должно продолжать взаимодействие с предприятиями отрасли, но приоритетной задачей станет газетная бумага из газетной макулатуры.

Объединениями такого типа должна решаться еще одна чрезвычайно важная проблема. Волокно, получаемое из макулатурной массы, в процессе передела укорачивается, снижаются прочностные характеристики бумаги. Для поддержания их на стабильном уровне в макулатурную массу надо вводить от 0,05 до 0,4% химических крепителей. Проблема эта давно стоит перед отраслью, но разработка ее ведется крайне вяло. Минлеспрому не удается найти

рабочий контакт с организациями химической промышленности, да отрасль и не особенно стремится к этому.

Наконец, наиболее острая — экологическая сторона проблемы. Не говоря уже о сохранении от вырубки миллионов гектаров леса, производство бумаги и картона на базе макулатуры существенно снижает отравление окружающей среды районов, прилегающих к ЦБК, от чего страдает население, растут заболеваемость, детская смертность, уничтожаются рыбные запасы. Один пример: экспертизой по проекту завода вискозной целлюлозы в поселке Арда Марийской АССР установлено, что в Чебоксарское водохранилище ежегодно будет поступать 2,5 млн кубометров сточных вод. Хотя проект предусматривает сложную и дорогостоящую систему очистки (около 17—20% стоимости всего предприятия), она не обеспечит полной очистки, и в водоем ежегодно будет поступать 245 т взвешенных веществ, 570 т хлоридов, 1160 т сульфатов, 894 т кальция, 915 т натрия и 45 т лигнина. К этому добавляются, хотя и не в таких гигантских количествах, ядовитейшие для рыб и их кормовых организмов химикаты: 90 кг метанола, 17 кг скипидара, 20 кг фурфурола, 10 кг таких остротоксичных ядов, как меркаптаны и метилсульфиты. Они обладают способностью накапливаться в воде, грунтах, живых организмах и даже в самых малых долях делают рыбу совершенно непригодной в пищу.

Такую цену нужно заплатить, и платят, за переработку древесины в целлюлозу. Пример можно продолжить — люди требуют, и уже приняты решения о прекращении производства газетной бумаги на Слокском и Таллиннском ЦБК. На очереди и другие. Из-за нехватки древесины простаивают бумагоделательные машины многих ЦБК.

ДО 2005 г. БЕЗ ПЕРЕМЕН?!

Что говорится об использовании макулатуры в проекте Концепции развития лесной промышленности на период до 2005 г. ? «Генеральным направлением в решении проблемы обеспечения растущих потребностей народного хозяйства в лесобумажной продукции должно стать ускорение интенсификации производства за счет коренного изменения его структуры, опережающих темпов развития глубокой переработки древесины, более полного использования мощного потенциала отрасли».

«Перед отраслевой наукой и машиностроителями ставится задача по созданию более совершенных автоматизированных линий по переработке тонкомерной и низкокачественной древесины хвойной и лиственной пород...»

«Существенным резервом экономии древесины является более широкое вовлечение макулатуры в сырьевой баланс производства, объем потребления которой намечается увеличить почти в три раза и довести до 8 млн т против 2,9 в 1985 г.»

«В целлюлозно-бумажной промышленности основное внимание будет уделяться поиску новых способов глубокой и комплексной химической и химико-механической переработке древесных любых пород, а также макулатуры... Прогрессивные виды полуфабрикатов (термомеханическая и химико-термомеханическая масса), а также макулатура найдут применение в производстве газетно-журнальной и других видов бумаг».

«...К 2005 г. нарастить производственно-технический потенциал отрасли примерно в два, а целлюлозно-бумажной промышленности — в три раза».

«По наметкам, доля эффективных заменителей деловой древесины составит 36% против 20% в 1985 г., а их объем увеличится более чем в три раза. Этот прирост будет осуществлен в основном за счет широкого вовлечения в хозяйственный оборот вторичных ресурсов, мягколиственной и низкокачественной древесины».

Здесь выписано все, что могло бы относиться к использованию макулатуры для производства бумаги и картона. Как видно из текста, приоритет отдается использованию древесины, а макулатуре отводится второстепенная, если не третьестепенная роль («...а также макулатура»). Перед отраслевой наукой и машиностроителями задачи создания оборудования для переработки макулатуры вообще не ставятся. Никаких конкретных данных о предполагаемом удельном весе макулатуры в общем сырьевом балансе в концепции развития отрасли не содержится. Другими словами, удельный вес макулатуры в общем объеме сырья, включая сюда лиственные породы и отходы древесины, не только не возрастет, а скорее, уменьшится.

Совершенно ясно, что Минлеспром, обеспечивая себя древесиной по цене в 4—5 раз дешевле макулатуры, не пойдет на радикальное расширение использования макулатуры, превращая ее в основной вид сырья для произ-

водства бумаги и картона. Для этого нужен изложенный выше новый подход к поэтапному решению проблемы, и начать нужно с наиболее важного — производства газетной бумаги из газетной макулатуры.

В кратчайшие сроки можно проложить путь к превращению макулатуры в основной вид сырья для производства бумаги и картона и ликвидировать его дефицит, упростить и удешевить технологию и оборудование, снизить капвложения, необходимые для расширения производства бумаги и картона. И уйти с позорного 42-го места по душевому потреблению бумаги и картона.

Необходимо понять — пока основным сырьем для производства бумаги и картона будет древесина, стране из бумажного и картонного кризиса не выйти. Будет продолжаться отравление воды и воздуха в районах ЦБК. Только самая широкая и срочная организация сбора и переработки макулатуры способна вывести отрасль из кризиса, спасти наши леса и природу районов ЦБК.

ВОЗВРАЩЕНИЕ МЕТАЛЛА

В. И. ДЬЯКОНОВ,
Уральский политехнический институт,
Свердловск

В Уральском экономическом регионе металлургический комплекс составляет 24%, причем его продукция удовлетворяет не только местные, но и союзные потребности. Одно из основных направлений структурной перестройки цветной металлургии Урала — переориентация отрасли на ресурсосбережение за счет переработки отходов лома, а также совершенствования внутриотраслевых (вторичная переработка сырья) и межотраслевых связей (особенно с машиностроением и химией). Переработка лома и отходов цветных металлов — это классический пример энерго-, топливо-, трудо- и других ресурсосберегающих технологий.

Обмену отходами помогает многоканальность свободного рынка: заключение прямых хозяйственных договоров между предприятиями, развитие оптовых баз территориальных

сбытовых контор или специальных торговых центров по реализации всей номенклатуры вторичных ресурсов.

На долю Урала приходится более 11% общего объема заготавливаемого лома и отходов цветных металлов. В соответствии с Генеральной схемой развития и размещения вторичной цветной металлургии на период до 2005 г. в регионе объем товарной продукции по сравнению с 1985 г. возрастет в 1,7 раза, в том числе производство алюминиевых сплавов — в 1,56 раза, меди и медных сплавов — в 1,87, свинца вторичного — в 2,7 раза. Для реконструкции и технологического перевооружения действующих предприятий потребуется 75—80 млн руб. капиталовложений, которые должны быть выделены централизованно.

Однако введение регионального хозяйственного расчета в Свердловской области с 1 января 1990 г. увеличило роль внутрирегиональных связей предприятий, заставило шире использовать внутренние ресурсы, в том числе и финансово-кредитные, для их реконструкции. Действующий еще остаточный принцип инвестирования регистрационных производств мешает этому.

Традиционно отходы цветных металлов — алюминия, меди и других — вывозились в ФРГ, Италию, Австрию, Японию и там перерабатывались в готовую продукцию. Этот подход малоэффективен и даже убыточен для нас. Сложившийся механизм международного разделения труда отводит нашей стране весьма скромное место.

Новые формы сотрудничества в этом деле могут быть самые разнообразные: от создания совместных предприятий с фирмами развитых стран до отдачи под концессии отвалов и хранилищ, например, отходов алюминиевых заводов — красных шламов, сталеплавильных и ферросплавных шлаков и т. д.

Сотрудничество пойдет на компенсационной основе, расплачиваться за иностранные капиталовложения следует готовой продукцией или полуфабрикатами, частично реализовывать ее на региональном рынке с выплатой налогов-платежей в местный бюджет.

Для стимулирования внешнеэкономических связей необходимо сформулировать фонд валютных отчислений и ввести дифференцированные валютные коэффициенты (ДВК), обусловленные различиями оптовых внутренних и мировых цен, особенно на лом и отходы металлургического производства. В наибольшей степени будет заметен перепад цен на шлаки и шламы, отходы металлургических

процессов. Низкие внутренние оптовые цены на них сразу же обусловят повышенную эффективность их экспорта.

Статья 19 Закона о государственном предприятии (объединении) гласит: «Предприятие обеспечивает поставку на экспорт продукции в первую очередь». Валютные отчисления от реализации отходов, шлаков и шламов производства предприятие сможет использовать для приобретения технических и технологических новинок, модернизации вторичной цветной и черной металлургии, где износ основных фондов производства намного сильнее среднеотраслевого — 75 против 46%.

Дифференциация валютных коэффициентов, в частности для отходов производства, очевидно, будет действовать еще длительное время. Поэтому эффективность привлечения иностранного капитала для переработки отходов производства должна возрастать.

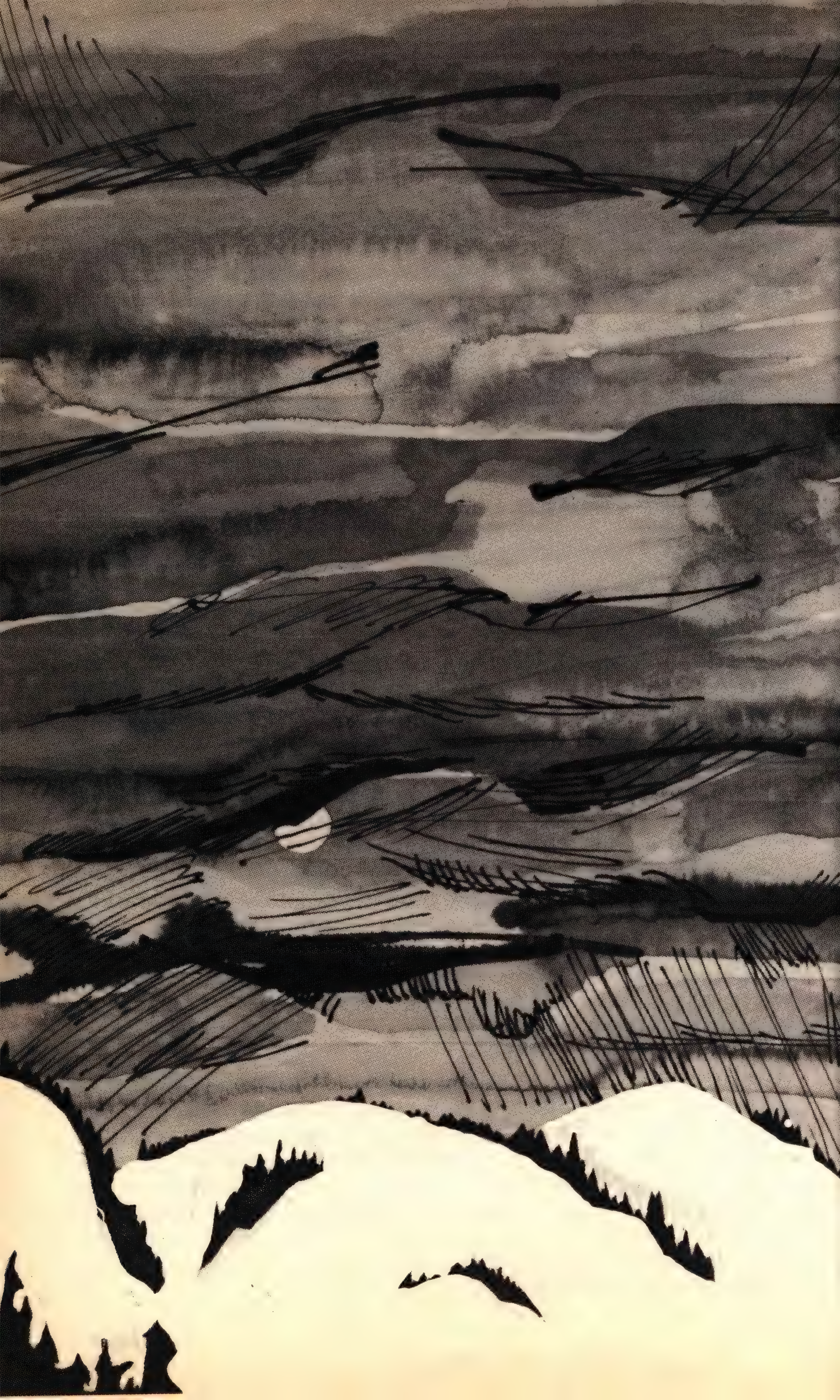
Кроме того, следует использовать и другие элементы экономического стимулирования экспорта, в частности, придать экспортным премиям целевой характер, строго соблюдать для предприятий металлургических отраслей установленные для них нормативы отчислений в валютные фонды.

Проявить инициативу следует самим металлургическим предприятиям, которые с 1 января 1988 г. перешли на полный хозрасчет, самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление, что является мощным импульсом для осуществления этой работы.

Наиболее удобными партнерами для уральских заводов будут представители делового мира Японии, с которыми вначале следует подписать протокол о намерениях, т. е. обязательства участников дать технико-экономическое обоснование целесообразности использования данного вида при организации совместных предприятий.

Диапазон производственной деятельности создаваемых совместных предприятий может быть весьма широким, с варьированием размеров привлеченных средств, уставных фондов, планируемых объемов производства и местоположения.

Вышеперечисленные мероприятия, реализованные в конкретных региональных условиях, позволят постепенно организовать рынок и насытить его производственными изделиями, отходами и другими вторичными ресурсами. Последние можно активно продавать на аукционах отходов и лома на базе фирменной торговли в специальных торговых центрах.



В СТРАНЕ ПОРТО-ФРАНКО

Борис ТУЧИН,
Новосибирск

Идея свободной экономической зоны — таможенного анклава на территории страны, где могли бы без препятствий обращаться капиталы, прежде всего иностранные, обогащая и оплодотворяя первоначально скудную почву, встречает противодействие. Доводы оппонентов строятся на эмоциях, но в разное время высказывались и небеспочвенные сомнения. Скажем, профессор П.П.Маслов, давний, с 1892 г. критик Ленина, в книге «Мировая социальная проблема» (Чита, 1921) выступал против концессионных замыслов своего противника. Действительно, в стране, разоренной мировой и гражданской войнами, бесконтрольное усиление иностранного экономического присутствия могло бы привести к нежелательным последствиям.

Однако же, голова горит — по волосам не плачут. Заглянем во времена, когда экономическая жизнь шла еще естественным ходом.

РОМАНТИКА И ПРАГМАТИЗМ

Попробуем посмотреть непредвзято на многообразную деятельность Степана Васильевича Востротина (1864—1919). Золотопромышленник и пароходовладелец, арктический путешественник, он был еще и мэром (городским головой) центрального на сибирском Севере города Енисейска, а позже парламентарием двух созывов Государственной Думы, членом ЦК партии конституционных демократов.

Мы видим его среди основателей эксплуатации Северного морского пути, который в своих статьях и книгах Востротин любил называть еще и торговым, тем самым внятно обозначая цель многих деловых побуждений.

Степан Васильевич получал удовлетворение и от самих странствий, с их приключениями, опасностями, невзгода-

ми, а также от возможности расширения кругозора и пополнения знаний. Избранный им образ жизни сочетал две линии — романтики и прагматизма.

С юности и до не поздней кончины (обстоятельства смерти члена «делового кабинета» правительства генерала Хорвата С. В. Востротина не выяснены) он, как тогда говорили, отстаивал интересы Северного морского пути и неразрывно с этим связанного порто-франко для североенисейской окраины России.

Городскому голове Востротину казалось закономерным, чтобы правом свободной торговли был наделен его Енисейск — городок, хотя и небольшой (число жителей не поднималось выше 12-тысячной отметки), но расположенный исключительно удачно: корабли становились на якоря напротив бульвара, под окнами двухэтажного белокаменного востротинского дома. Временами, в пору золотого бума, к примеру, Енисейск, постоянно имевший доступ к пушнине, хлебу, строевому лесу, по-крупному богател.

Востротин покупал, опробовал, заставлял трудиться на Енисее английские пароходы. Рисковал состоянием, зато, как отмечал его друг Фритьоф Нансен, приобрел значительный опыт.

Не раз и не два плавал Востротин вниз и вверх по Енисею, многократно бороздил арктические моря. Пройдя вместе с ним из Норвегии по Ледовитому океану и далее по Енисеею в глубину Сибири (1912), Нансен убедился, что Степан Востротин, «живой справочник», знает свой обширный край вдоль и поперек.

Верно. Востротин изучал Север целенаправленно, налаживая международную торговлю на нем, способствовал установлению для того надежной морской дороги, ибо тогдашние сухопутные, даже речные пути сообщения могли считаться таковыми в довольно ограниченной степени. С тех же позиций отрабатывал и гуманные подходы к муниципальному устройству и городской демократии.

Беспрепятственное поступление товаров из-за границы требовало нестесняющего режима. Потому ласкало слух напевное сочетание porto-franco, что в переводе с итальянского означает — вольная гавань.

Порто-франко — местность, куда разрешен беспошлинный либо облагаемый малой государственной мздою ввоз иностранных товаров и откуда на тех же началах допускается вывоз товаров местного происхождения. Пример показали блистательные средиземноморские республики - Венеция, Генуя. Войдя в состав крупных государств, они,

как реликт былой независимости, долго сохраняли еще режим порто-франко. Аналогичного положения уже в XIX веке добились в Германии бывшие ганзейские города Гамбург, Бремен и Любек.

В России право порто-франко получали приморские центры, в орбитах которых правительство планировало собирать население. Таковы новоприобретенные Одесса (свободный режим действовал в 1817—1859), Батум (до 1855), Владивосток (1858—1900), а кроме того мурманский берег, северо-восток Сибири — Колыма, Чукотка.

Итак, порто-франко для Енисейска, когда почти всюду лазейки уже позакрывали? Устье Енисея хотя для других глушь, да все же не Колыма с Чукоткой, не Мурман...

Состояние Востротиных значилось в числе заметных в Сибири. Имея крупные средства, можно чувствовать себя независимым. Север куда как ближе к Европе, нежели к Москве, пароходы те же из России не потянешь, но они легко добираются из английских портов. Фритредерство (свободная торговля) представало воздухом, которым дышал северянин, протекционизм же спутывал по рукам и ногам.

Енисейск увядал, что спорить, но память о славной Мангазее теплилась, чтобы когда-нибудь вспыхнуть, как факел... Золотая лихорадка на таежных реках призвала честолюбцев и авантюристов, из них же выросли промышленники, способные на большее, чем рыть металл да кутить по ресторанам. Появились местные семьи, обладатели больших денег, желающие истратить их на пользу родной Сибири. Строили дома в городе в два и три этажа, вывели по-столичному бульвар-набережную, ставили церкви и школы, содержали гимназии, учили сыновей в университетах.

ОБЕД В ЧЕСТЬ КАПИТАНА ВИГГИНСА

Осенью 1895 г. енисейская Городская дума рассматривала заявление гласных А. И. Кытманова, сельского врача А. А.Станкеева, городского головы С.В.Востротина и других о чествовании капитана Виггинса, освоившего путь из Европы через Карское море к устьям Оби и Енисея.

Еще в 1874 г. капитан, снарядив за свой счет шхуну «Диана», намеревался перевезти дешевый западносибирский хлеб в голодающую Архангельскую губернию, достиг меридиана Енисея, увидел вдали берег, но, потрепанный

бурей, отступил. Следующее плавание было успешней, англичане поднялись по Енисею на 1000 верст до устья реки Курейки. С тех пор совершено 15 успешных путешествий, проведено 20 судов. Капитан защищает путь через Карское море в различных ученых обществах. Благодаря Виггинсу Енисейск — единственный пункт, где останавливаются морские суда, — получит блестящее экономическое развитие.

Местное купечество разделилось. Один противник обеда привел пророчество старушки божьей: «Быть скоро концу света, заполонит нас англичанин, придет с моря и возьмет в полон всю Сибирь». Другой гласный заявил:

— Неуместны предлагаемые обед, адрес. Что особенного совершил Виггинс? Всего-навсего — привез консервы.

— Неуместно чествовать англичанина, коли путь открыт русскими казаками 300 лет назад, — сказал гласный Бородкин.

Гласный Баландин:— Виггинс привез железные изделия, непригодные для Сибири. Служит не человечеству, а капитанам английским...

Гласный Петров:— Пользы от морского пути не будет. Виггинс работает не для сибирских купцов, а для английских. Товары его заморские, продает дорого.

Востротин выступал резко, местами почти что яростно:— Латинская пословица гласит: времена меняются, меняемся и мы с ними. Но только не енисейские купцы. Помните, еще в 1875 г. наш городской голова Фунтосов телеграфировал в Общество содействия промышленности и торговле, что енисейские капиталисты находят открытие пути в устье Енисея для них бесполезным и отказываются от пожертвования на экскурсию. Так и теперь стонем: «Помилуйте, понаедут англичане, нам ли с ними тягаться?»

— Кто противится?— продолжал Востротин.— Те, кто скупает дешевый хлеб в Минусинском округе и сплавляет на прииски по дорогой цене, как и привозные с нижегородской ярмарки товары. С открытием пути явятся конкуренты и собираемые с народа барыши исчезнут.

Востротин прямо-таки гвоздил косных думцев: они хорошо понимают, что им со старой, беззастенчивой системой торговли при наплыве нового европейского купечества наступит конец. Разноцветными шарфами, рубахами и опоясками более не придется прельщать приисковый народ: не цвет, а качество материала будет играть роль, конкуренция понизит цену товара, процент барышей.

Большинство гласных, к их чести, такого разворота со-

бытий не убоялись и проголосовали за устройство от общества обеда и преподнесение капитану Виггинсу приветственного адреса.

На обеде, состоявшемся 16 ноября, городской голова держал речь:

— Дорогой капитан! Двадцать лет назад Петербург восторженно приветствовал вас и профессора Норденшельда, совершивших блестящие плавания по Карскому морю в устье Енисея. Вы с одушевлением доказывали возможность постоянных торговых сношений с Сибирским морем, но мало кто тогда мог поверить вам не только у нас в России, но и в Англии. Упорной, настойчивой работой вы подтвердили на деле ваши слова... Велика важность, неизмеримо значение сближения народов! Оно служит могучим проводником знания и культуры и влияет на рост страны не только в экономическом, но и во всех других отношениях... В ответном слове расстроганный капитан Виггинс отметил, что его заслуга скромная — он только отыскал путь, открытый 200 лет назад русскими и потом забытый, и многочисленными плаваниями доказал его полную проходимость. По совету Виггинса морское министерство России решилось отправить с рельсами для Великой Сибирской дороги часть своего флота под начальством лейтенанта Добротворского. Теперь дело не пропало, с каждым днем будет возрастать вера в него. Виггинс намеревается посвятить этому остатки своих дней. Тут же, на обеде, английский моряк предложил енисейцам совместно поработать над улучшением проходимости судов через пороги Ангары и Енисея. Дело двигалось, расширялось...

ДЕШЕВЫЙ ЧАЙ? КАК МОЖНО!

Борьба — впереди.

Надо понимать, что для регулярного мореплавания недостаточно, чтобы были первоклассные морские пароходы и одержимые, выносливые капитаны. Необходимы точные речные и морские карты, гидрографические исследования, оборудование пути (маяки и тому подобное), кадры лоцманов, мало-мальски обжитое побережье с базовыми стоянками, угольными складами. Фактически ничего этого не было. До ближайшего порта, где возможна перегрузка товаров, надлежало подниматься вверх по Енисею 2000 верст, кстати, тоже не обставленных по фарватеру. Даже у такого многоуспешного и дружески расположенного к Сибири и сибирякам

морского специалиста, как Виггинс, спутника до бульвара в Енисейске, кроме одного-единственного Востротина, не нашлось.

Иностранцам, чтобы оправдать поездку в предельно суровых условиях, требовалось уложиться в одну навигацию, что редко кому удавалось. Зимовка в Сибири плюс высокие страховые премии, которые обязаны выплачивать владельцы пароходов, требовали разорительных накладных расходов. Компенсировать их в какой-то мере можно за счет понижения таможенных пошлин.

В 90-е годы прошлого века допускались таможенные льготы, хотя и по ограниченному списку. Давались они, как правило, на одну-две навигации, любому, кто претендовал на это. В 1896 г. сибирским предпринимателям удалось добиться высочайшего разрешения на льготный провоз ряда иностранных товаров на целое трехлетие.

Особенно выгодна была доставка кирпичного чая. Цыбик чая (упаковка весом от 40 до 80 фунтов), привезенный из Китая к устьям Оби и Енисея кружным путем через Лондон, оплаченный по тарифу иркутской таможни, стоил на 15—18 руб. дешевле, чем переправленный прежним сухопутным путем через Монголию.

Тогда в сибирские реки (Обь, Енисей) ходили 12 европейских судов. Везли чай, соль, разные машины, гарпиус (канифоль), цемент. Забирали лес, пшеницу в зерне, коноплю, шерсть, кожи, рога, волос...

Проведав о послаблении, сделанном сибирякам, встрепенулись московские конкуренты-протекционисты. Бросились в инстанции и сразу получили результат — льготы снимались, и переход на общеевропейские тарифы проводился уже в 1898 г., а не с 15 марта 1899 г., как намечалось. Исключение осталось для соли, золотопромышленных машин и каменного угля (английского, сорт кардиф).

Востротин активно участвует в организации протеста. В столицу уходят письма от сибирских предпринимателей, городских дум, сельскохозяйственных обществ. Сообщается о серьезных осложнениях: приходится аннулировать заказы на кирпичный чай в Китае, другие сделки с заграницей, отказываться от зафрахтованных судов, гноить собственный товар.

Департамент торговли и мануфактур собирает особое совещание с участием некоторых сибиряков, но, главным образом, представителей центральной промышленности. Вырваны уступки: в список для льготного обложения

включены дополнительно жесть, олово, неводы и пряжа для них, прованское масло для консервов, цианистый калий, применяемый в золотодобыче. Но все это разрешено лишь отдельным предприятиям, с особым всякий раз ходатайством. Пошлина на кирпичный чай удвоена против тарифа иркутской таможни.

После ликвидации порто-франко поскучнело Карское море. Торговые пароходы избрали другие направления. Северный путь, в который уж раз, заглох.

Полярных мореплавателей было немного, быть может, всего несколько десятков на свете. Все они знали друг друга. Некоторые историки высказывают ныне догадку, что в 1918 г., сотрудничая на КВЖД с генералом Хорватом, Востротин, цекист кадетской партии, близко соприкасался с адмиралом Колчаком, тоже находившимся в Харбине. Колчак выдвигался в члены Учредительного собрания по списку конституционных демократов, и не было бы ничего удивительного, если бы видный партиец способствовал приезду адмирала в Омск. Но тут, в сложнейших обстоятельствах гражданской войны, думается почему-то мне, могло быть и другое — два северянина нашли друг друга. Все может быть...

Случайно ли среди первых акций совета министров Верховного Правителя адмирала Колчака оказалась активизация работ по освоению Северного морского пути, при участии С. В. Востротина? Конечно, нет.

Герои арктической науки пополняли копилку знаний. Но им не под силу было возрождение торговли. Тут действовали иные пружины.

«КОРРЕКТ» УПЛЫВАЕТ В СТРАНУ БУДУЩЕГО

Мощное давление испытывает министерство финансов, препятствующее свободной торговле. Собранное в 1906 г. в Иркутске под председательством генерал-губернатора Селиванова совещание (участвуют представители различных ведомств, штаба военного округа, лидеры торгово-промышленного класса) признает крайнюю необходимость Северного морского пути. Востротин заявляет: путь юн, нежен, без льгот моментально угаснет. В 1898 г. из-за таможенных гонений плачевная судьба постигла Товарищество пароходства по реке Енисею, а сейчас в предвидении возрождающегося порто-франко проведены заготовки леса для загрузки его

на обратные рейсы прибывающих из Европы судов — и опять все идет прахом!

Ходатайство, принятое совещанием и переданное правительству, остается без последствий. Глас вопиющего?..

Появляется новый фактор — политические партии. Во Владивостоке на совещании по возрождению порто-франко выступает видный конституционный демократ присяжный поверенный Дукельский. Для него очевидно: порто-франко — вопрос выживания. С запада, из Сибири, на Дальний Восток придет дешевый хлеб, с восточной границы — другие товары первой необходимости. Без импорта чужой продукции по доступным ценам край обречен на дальнейшее оскуднение.

Востротин вступает в политическую борьбу, выдвигается и избирается в члены Государственной Думы. Сразу же собирается группа из 34 депутатов, чтобы произвести демарш в защиту Северного пути. Им пока не удается изменить законодательство.

Капитан Вебстер на пароходе «Нимрод» проникает до устья Енисея, затем довозит груз до Красноярска, не имея ни малейших ни от кого гарантий (1911). Знакомая история: его принимают, по меньшей мере, за контрабандиста, если не за шпиона. Вебстер, переживший массу неприятностей, тем не менее обращается к русскому правительству с напоминанием: торговать на Севере можно и нужно.

Сибирская группа депутатов Думы настаивает, чтобы в постановление о текущих делах занесли ее «пожелание» министерству торговли и промышленности «в самом непродолжительном времени озаботиться выработкой практических мер и льгот, при коих торговые плавания могли бы возникнуть, и внести соответствующий законопроект на рассмотрение законодательных учреждений».

В надежде на близкую победу разумной законодательной инициативы основывается Сибирское акционерное общество пароходства, промышленности и торговли. Зафрахтованный в Норвегии пароход «Тулла» выезжает на восток, но уже в сентябре, встреченный льдами в Карском море, поворачивает вспять. Сибирские акционеры между тем проводят из Красноярска в енисейское устье груженые баржи, ждут. Они не одни. Таможенный чиновник с двумя стражниками приехал за 2610 верст из Иркутска, собрался, кроме того, отряд полицейских, с ними самолично присутствуют полицеймейстер и пристав. День ото

дня у доблестных защитников пустынных берегов от наступающего порто-франко теряется решимость преградить проникновение чужеземной заразы. Дыма в море все нет. Скоро уж ледостав, надо успевать в Красноярск...

Востротину невмоготу от «обычной российской бюрократической волокиты», он действует. По приглашению директора-распорядителя сибирских акционеров Ионаса Ивановича Лида депутат Думы едет с ним в Норвегию, к Нансену. Шхуна «Коррект» из Тромзе уходит в ледовый рейс.

Задачи стояли сложные. К этому времени в итоге больших усилий министерств путей сообщения, внутренних дел и морского поступило высочайшее разрешение на ассигнование средств для устройства на Северном морском пути четырех радиотелеграфных станций и опознавательных знаков на побережьи Карского моря. Необходимо изучить характер и возможности мореплавания в новых, соответствующих требованиям XX века условиях.

Заслуживала детальной проработки коммерческая сторона предприятия, совместного по существу с норвежцами. Поскольку смягчения режима торговых операций со стороны правительства не последовало и оставались высокие страховые премии с таможенными тарифами на уровне общеевропейских нормативов, акционерное общество и управление казенных железных дорог договорились о совместных издержках. Выбрали полезный груз - цемент для строящейся Алтайской железной дороги, закупили его в Штеттине (Германия). В дальнейшем он будет перегружен на суда казенной речной флотилии, переправлен по Енисею до Красноярска, оттуда 6000 бочек германского цемента уже в железнодорожных вагонах проедут еще 700 верст до станции Новониколаевск.

В среду, 6 августа, Ф. Нансен записал в дневнике: «В десять часов вечера того же дня уже находились в открытом море, направляясь к востоку и держа курс прямо на Вайгач. Мы рассчитывали пробраться через Югорский шар».

Книга Нансена «В Страну Будущего», переведенная с норвежского, вышла в Петрограде в 1915 г. В ней автор, в частности, писал, что лучшего спутника в Сибири, чем Степан Васильевич Востротин, и желать нечего.

...А Будущее было великим и ужасным: кровавые междоусобицы, перевороты, эпидемии, превращение Сибири в громадный концлагерь- заповедник, разграбление и погубление природы...

ПОСЛЕДНИЕ ВЗДОХИ

Государственное образование, названное в советской историографии «Колчакией» (неологизм В. И. Ленина), претендовавшее на юрисдикцию над всей территорией бывшей Российской Республики, определило приоритеты народнохозяйственной политики сразу же вслед за породившим его 18 ноября 1918 г. переворотом. И по крайней мере первую половину из отпущенного историей года напрягало силы, дабы вести свою линию. Не связанная обязательствами перед мировым пролетариатом и мировой революцией, как ее московский непримиримый враг и близкий палач, эта государственная власть обратила взор на вещи простые и жизнеспособные — финансы, промышленность, торговлю, сельское хозяйство...

Надо сказать, предшествующие правительства — советское (периода «триумфального шествия»), автономистское, временное сибирское — неумелым, дилетантским, с политиканскими вывертами хозяйничаньем сильно подорвали экономический строй Сибири, хотя и не успели сломать его полностью. Выправлять положение Верховный Правитель решил с помощью сведущих людей, по налаженной еще в конце истекшего столетия традиции. Уже в первый месяц было создано Чрезвычайное государственное Экономическое совещание при Верховном Правителе. Оно, покуда позволяли обстоятельства, регулярно заседало, снабжая правительство ценной информацией и полезными рекомендациями. Экономическое совещание имело довольно представительный состав: к июлю 1919 г., когда сила его достигла пика, туда входили, помимо членов правительства, представители Всероссийского совета съездов торговли и промышленности, совета Всесибирских кооперативных съездов, земств, городов (от Красноярска - Востротин), Совета частных банков, Московского народного банка, Сельскохозяйственного общества, общества сибирских инженеров, самоуправления казачьих войск, деятели науки и другие лица по назначению Верховного Правителя (среди них — профессор-экономист П. П. Маслов).

Внушительное перечисление. И ведь работали, и слушали друг друга... На территории, контролируемой Колчаком, собирались съезды представителей промышленности и торговли, разворачивали операции кооператоры, не пресекались идеологические направления, кроме «крайних», чествовался патриарх областничества Григорий Николае-

вич Потанин. (Не касаюсь сейчас преследований и эксцессов, подавления восстаний, зверств атаманов — об этом достаточно написано, показано с экрана, однако вся жизнь переломного года этим не исчерпывается).

Согласно отчету министерства финансов, «похищено большевиками» свыше 917 миллионов денег, 167 пудов золота, около 500 пудов серебра. Потребовалось «напряжение всех сил», и к 1 января 1919 г. кассовая наличность в государственных кредитных учреждениях уже оценивалась как «весьма устойчивая». Способствовали тому более всего восстановление деятельности государственных кредитных учреждений и отмена национализации частных. Сняты ограничения на выдачу текущих вкладов, разрешены ссуды под процентные бумаги. Расходы правительства распределялись на содержание армии, а также чехословацких войск, на ссуды земским и городским самоуправлениям, угольным, металлургическим, золотопромышленным предприятиям, управлениям железных дорог.

Доходная часть бюджета строилась в исключительном порядке. Увеличивались налоги и подати, в первую очередь поземельное обложение. Распродавались оставшиеся с блаженных пор «принудительной трезвости» запасы вина и спирта. Восстанавливалась сахарная монополия. Крупные поступления шли, как всегда в России, от железных дорог. Десятками насчитывались банковские учреждения.

Главным пороком предшествующего периода Экономическое совещание считало введение твердых цен и регламентаций, вследствие чего производство, например, масла понизилось за год на 47%, соли на 40, кожевенных товаров — на 50 %. Как только Экономическое совещание высказалось за отмену всяких запретов и слух о свободной торговле распространился среди населения, цены снизились — рукавицы подешевели в 5 раз, бобрик стал стоить вместо 60 по 24 руб. аршин, валенки не 100, а 65—70 руб. Количество товаров увеличилось, конкуренция возросла, что не могло не отразиться на ценах.

Все перечисленные мероприятия (отчеты о заседаниях и информация о действиях минфина публиковались в тогдашних газетах) носили сугубо первоначальный характер. Намечалась, а частью проводилась крупная работа по развитию экономики, стимулировалось расширение путей сообщения. Вряд ли можно считать случайностью, что при Верховном Правителе с его значительным полярным прошлым расцветает все, что связано с освоением водных дорог Севера.

Создан Комитет содействия Северному морскому пути. В распоряжение министерства промышленности и торговли отпущено на его организацию в виде аванса 100 тыс. руб. (для сравнения — кредитов на военное ведомство и армию выделено свыше 656 млн, на чехословацкие войска 40 с небольшим, на железные дороги — более 48 млн руб. и т. д.). Расходы невелики, но следует учесть, что председатель Комитета генерал Попов действовал в контакте с министерствами морским и путей сообщения, и те занимались сооружением порта, обустройством пути, а на комитет возлагались координационные функции и содействие товарообмену с заграницей, экспорту и импорту через Карское море.

Комитет намеревался полностью использовать навигацию. Экспедиционные отряды дирекции маяков и лоции под общим командованием полковника Котельникова в начале мая отправились на рекогносцировочные работы в устья Оби и Енисея. Правительство ассигнует средства на постройку Усть-Енисейского порта на протоке у острова Пашкова, изыскания которого начались еще в 1916 г. Порт обещает быть очень крупным, одних грузчиков не менее 1000. Здесь будут перегружаться с морских судов на речные и обратно ввозимые и вывозимые грузы. 8 июля 1919 г. начальник работ строящегося порта инженер А. М. Вихман отправил из Красноярска буксируемый пароходом «Николай» лихтер с рабочими во главе с производителем работ инженером Голубевым и под охраной 10 милиционеров. Всего же к осени на строительство порта было отправлено до 150 рабочих, немало техники. Энергично обустраивалась пристань, срублено, спущено на воду и загружено камнем несколько ряжей для причала судов.

Торговлей заинтересовались Англия, Америка, Франция, Дания, Норвегия, Швеция, Япония, Чехия. Речь идет о покупке за границей автомобилей, сельхозмашин, нефти, продаже туда избытков сливочного масла, леса, шерсти, пушнины. Поскольку в стране идут боевые действия, стоит вопрос, естественно, о перевозе по Северу оружия и обмундирования для армии. С Англией заключаются сделки на привоз уже в текущую навигацию не менее чем 750000 пудов грузов. В августе выходят на восток корабли с иностранными товарами (включая оружие?) из Архангельска, портов Англии и Швеции.

Формируется серьезное общественное движение. В мае Комитет Северного морского пути созывает открытое собрание. Зал политехнического института в Омске переполнен. Докладчик — член Государственной Думы С. В. Востротин.

Сообщение его носит научно-практический характер. Излагая историю вопроса, Востротин подчеркивает роль храбрых и неутомимых новгородских людей, ходивших в устья сибирских рек на поиски новых рынков для меновой торговли. Неблагоприятное отношение правительства на столетия приостановило северные плавания, и только благодаря энергии купца Сидорова в середине XIX века морской путь ожил вновь. Из новейших экспедиций он отметил отважное путешествие на вельботе среди полярных льдов лейтенанта Колчака, ныне российского Верховного Правителя.

Включен «волшебный фонарь», и перед слушателями появляются великолепно исполненные фотографии, сделанные Востротиным во время путешествия на пароходе «Коррект». Время подтверждает: Карское море проходимо для судов, а неудачи объясняются малой опытностью и отсутствием обычных в других местах обстановочных работ, предостерегательных знаков, обеспечивающих безопасность движения. Конкретно о производстве работ, о постройке порта говорил затем инженер Вихман. А генерал Попов сообщил о планах правительства уже в этом году взять на себя доставку грузов в устья Оби и Енисея. В устах военного человека данное заверение было не излишним — в условиях военного положения это должно было означать гарантию для торгующих частных фирм и организаций (наиболее сильной из них, добивавшейся возможности использовать Северный морской путь, признается кооперативное объединение «Закупсбыт», с центром в Новониколаевске): охрана от большевиков будет обеспечена.

Что касается собственно порто-франко, то свободная торговля восстанавливалась безоговорочно. Более того, помимо устьев Оби, Енисея, рассматривался проект ее утверждения на реке Лене.

Летом 1919 г. события на пространстве от Урала до Тихого океана развивались не в столь размеренном темпе, как может показаться при чтении этого очерка. Уже в июле под напором красных армий ставка Колчака начинает эвакуацию городов, в октябре армия его разбита, 12 ноября Верховный Правитель покидает свою столицу — Омск.

Страна порто-франко жила до середины 20-х годов, при Сибревкоме, а потом погибла. Ее руины огораживаются тысячеверстной грядой колючей проволоки, на ее месте сбиваются бараки, вышки с пулеметами. На суровые берега высаживаются затравленные, изможденные узники. Лают сторожевые собаки.

Нет свободы — нет и коммерции.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО: ШЕСТЬ НАРУШЕНИЙ, ЧЕТЫРЕ СРЕДСТВА

Е.В.БРИНЫХ,
кандидат юридических наук,
Белгород

После выхода в свет книги В. И. Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма» в 1917 г. отечественные политэкономы рассматривали монополию только как атрибут экономики капиталистических стран, связывали с ней все пороки буржуазного общества (сверхэксплуатацию, безработицу, обнищание масс, войны и др.). Так, в энциклопедии «Политическая экономия» (Москва, 1975) капиталистические монополии характеризуются как крупные хозяйственные объединения, находящиеся в частной собственности, осуществляющие власть над отраслями, рынками и экономикой в целом на основе высокой концентрации капиталистического производства и капитала с целью установления монопольных цен и извлечения монопольных прибылей. Аналогичные определения монополии содержатся и в учебниках по политэкономии. Однако в этих определениях нетрудно заметить два существенных недостатка. Во-первых, в них видовые и родовые признаки монополии объединены так, что создается ложное представление о ней как явлении чисто капиталистическом. Во-вторых, в них отсутствует такой важный признак монополии, как доминирующее положение ее в экономике, обусловленное тем, что данное предприятие или объединение является исключительным, единственным производителем и продавцом определенного вида продукции (работ, услуг).

В соответствии с действующим законодательством цена на продукцию устанавливается либо предприятием (объединением), либо в централизованном порядке его министерством или ведомством. При этом не должен никого вводить в заблуждение факт существования Госкомцен СССР, поскольку даже утверждаемые им в централи-

зованном порядке цены основываются на среднеотраслевой себестоимости продукции, определяемой в конечном счете самым министерством (ведомством). В результате отечественная монополия, используя слабость государственного контроля за ценами, умело завышая фактические затраты, ловко орудуя «полезным экономическим эффектом» или индексами «Н» и др., через псевдоинновацию получает незаслуженную прибыль. Таким образом, советское предприятие, занимающее в народном хозяйстве доминирующее положение, в принципе не отличается от капиталистической монополии.

Вместе с тем база капиталистической монополии — ее собственная экономическая мощь, потеря которой приводит к банкротству. Социалистическая же монополия основана на административной мощи, прикрывающей нередко ее экономическую слабость. Продолжают существовать с помощью министерских дотаций убыточные и малорентабельные монополии за счет средств высокорентабельных производств. Капиталистическая монополия действует в условиях более или менее сбалансированной экономики, отражающей приблизительное равновесие между находящимися в обращении деньгами и товарными запасами, между материальными ресурсами и производственными потребностями, между рыночным спросом и предложением.

Второе условие — существование конкуренции, «сдобренной» сотрудничеством монополий, широкое участие последних в международном разделении труда, обусловившем высокие темпы НТП, что обеспечивает постоянный рост производительности труда, высокое качество продукции и минимизацию издержек. Все это благоприятно отражается на уровне цен, размере национального дохода на душу населения и в конечном счете — на благосостоянии граждан.

Социалистическая монополия производит продукцию в условиях несбалансированной экономики, при отсутствии конкуренции между производителями, распределении номенклатуры изделий между предприятиями и ограждении государственного сектора от давления со стороны кооперативов. В результате советское предприятие, занимающее монопольное положение, вынуждено довольствоваться скромными достижениями научно-технического прогресса, обеспечивающими сравнительно низкую производительность труда, невысокое качество продукции, постоянный рост издержек и связанных с ними цен, что негативно влияет на уровень жизни населения страны.

Болезнь удастся успешно победить лишь в том случае, если заранее известны ее симптомы, позволяющие поставить правильный диагноз и назначить лечение. Это правило полностью распространяется на выбор антимонопольных мер. Как показывает анализ хозяйственной практики в восточноевропейских странах и в СССР, злоупотребления, допускаемые социалистическими монополиями, могут выражаться в самых разнообразных формах, которые в зависимости от их характера можно разделить на шесть групп.

ВИДЫ НАРУШЕНИЙ

В первую группу входят так называемые монопольные оговорки, включаемые монополией в число условий, при которых она согласна заключать договор с контрагентом. К ним относятся требования: о передаче дефицитных изделий (сырья и др.), не являющихся давальческими материалами; о передаче части фонда материального поощрения и даже валютного фонда; о выполнении работ или оказании услуг, не имеющих непосредственного отношения к предмету договора (передача жилой площади, выполнение строительных или ремонтных работ, предоставление мест в домах отдыха и санаториях и т. п.). Все эти оговорки по существу являются монопольным рэкетом.

Ко **второй** группе монопольных тенденций относятся действия, вынуждающие контрагента согласиться на изменение заключенного договора: замену согласованного ассортимента (номенклатуры); отпуск контрагенту обусловленных договором изделий только вместе с так называемым «прицепом», то есть неходовыми и ненужными ему изделиями (неликвидами, некондиционными товарами, немодными изделиями и т. п.).

В **третью** группу входят нарушения монополией заключенного договора с расчетом на безнаказанность, а также «репрессалии» по отношению к строптивому контрагенту: поставка недоброкачественной или некомплектной продукции без ее замены или доукомплектования; применение «самодельных» санкций (прекращение отгрузок продукции, приостановка строительных работ, неподача транспортных средств и т. п.).

Четвертая группа включает в себя меры, связанные с ценообразованием и выполнением плановых стоимостных

показателей наиболее легким для монополии способом: повышение цен на продукцию под видом инновации без существенного улучшения ее полезного эффекта; прекращение производства дешевых изделий; реализация изделий по установленным ценам при уменьшении издержек за счет ухудшения их качества (нарушение технологии, некомплектность и др.); уклонение от экономически невыгодных (трудоемких, низкооплачиваемых) работ.

В **пятую группу** входят меры, применяемые монополией против конкурентов, которые в зарубежных законодательствах названы «нечестная конкуренция»: переманивание хороших работников, ложная реклама, заключение секретных монопольных соглашений.

Шестая группа охватывает монопольные злоупотребления предприятий, которые стоят «по другую сторону прилавка». Ими могут оказаться покупатели, контрактанты, заказчики и др. В таких случаях монопольные тенденции могут выразиться в вымогательстве: сдавать сверхплановую сельскохозяйственную продукцию по монопольно низкой цене, с занижением сортности, с завышением процента отходов, с уменьшением торговой скидки, с отказом от компенсации транспортных расходов и т. п. Эти явления хорошо известны колхозам и совхозам, исполняющим свои обязательства по договорам с молокозаводами, консервными и мясоперерабатывающими предприятиями, заготконторами.

СРЕДСТВА БОРЬБЫ

Итак, перед советскими экономистами и юристами стоит задача разработать эффективные средства для устранения монопольных тенденций в экономике. По нашему мнению, они должны состоять из четырех блоков.

Первый блок, связанный с технико-экономической стороной рассматриваемой проблемы, включает в себя меры по дифференциации и оптимальному сочетанию организационных форм и размеров предприятий. Некоторые экономисты предлагают механическую деконцентрацию крупных и сверхкрупных монополий, ссылаясь на опыт США, где сто лет назад был принят антитрестовский закон Шермана. Как известно, применение его судами в разное время привело к насильственному расчленению

таких крупных монополий, как «Стандарт Ойл», «Американ телефон энд телеграф» и другие, на многочисленные независимые компании. Однако с такой точкой зрения безоговорочно согласиться нельзя. Монопольное положение может занимать в экономике региона и даже в масштабах всей страны сравнительно небольшое предприятие, выпускающее продукцию узкого профиля. Далее, состояние экономики не всегда позволяет создать конкурента для каждого предприятия-монополиста путем строительства новых промышленных объектов-дублеров. Кроме того, крупная концентрация производства обладает многими преимуществами, в то время как у средних и мелких предприятий имеются не только преимущества, но и недостатки. Поэтому целесообразно сосуществование предприятий-гигантов и предприятий-карликов, что полностью соответствует опыту развитых промышленных стран мира. Вот почему антимонопольная политика государства должна быть направлена против монополизма, а не против монополии так таковой.

Во **второй блок** входят экономические средства, среди которых главную роль должна играть конкуренция как противоположность монополии. Однако и она имеет как позитивные, так и негативные стороны. К первым относят: активизацию инновационного процесса, гибкое приспособление к спросу, высокое качество продукции (работ, услуг), высокую производительность труда, минимизацию издержек, соблюдение принципа оплаты по количеству и качеству труда. Вторые выражаются в том, что победа одних и поражение других производителей порождает социальные и политические проблемы, у конкурирующих предприятий имеются различные условия, в конкурентной борьбе стороны нередко прибегают к нечестным приемам. Однако, с нашей точки зрения, конкуренция — значительно меньшее зло для общества, чем монополия, поэтому ей следует отдать предпочтение во всех случаях, когда это возможно и целесообразно. Кроме того, конкуренция среди производителей, будучи регулятором экономических отношений, сама поддается государственному регулированию.

В данный блок мы включаем и другие экономические меры по совершенствованию планирования, ценообразования, материально-технического снабжения (оптовой торговли), экономического стимулирования и внешнеэкономической деятельности предприятия, что должно быть отражено в новых законах.

Третий блок состоит из средств, направленных на борьбу с монопольными тенденциями и охрану конкуренции. В него входят три подсистемы: перечень юридических обязанностей предприятий, санкции за их нарушение и процедура реализации санкций. К первой подсистеме относятся обязанности совершить определенные действия или воздержаться от их совершения.

В новом законодательстве необходим перечень случаев, когда производитель обязан заключить договор с потребителем и без обязательного для обеих сторон планового акта в пределах имеющихся у него свободных производственных мощностей. Например, поставка запасных частей к изделиям, выпуск которых был прекращен, поставка изделий, необходимых для выполнения потребителем плановых заданий по развитию науки и техники, поставка комплектующих к продукции, выпускаемой потребителем на основании госзаказа и др. В качестве альтернативы желательно установить общее, более жесткое правило, согласно которому предприятие не имеет права отказаться от заключения договора для удовлетворения нужд потребителя в изделиях (услугах, работах) по ассортименту и качеству в рамках предмета его деятельности и в пределах свободных производственных мощностей.

Необходимо также установить перечень запретов, относящихся к монопольным тенденциям. К примеру, предприятиям следовало бы запретить ограничивать в одностороннем порядке или исключать из производственной программы без согласия потребителя изделия, работы или услуги; обусловливать заключение или исполнение договора предоставлением ему потребителем необоснованной экономической выгоды (передачи денежных или товарных ценностей с нарушением разумных пределов); ставить потребителя в экономически невыгодное положение путем применения «эмбарго» или других дискриминационных мер; неосновательно завышать цены на изделия под видом инновации; совершать самостоятельно или по сговору с другим предприятием иные действия, нарушающие экономические интересы потребителя; обещать или предоставлять производителю экономическую выгоду (передачу денежных или товарных ценностей) с целью заключения договора на приоритетных началах.

Вторая подсистема включает в себя антимонопольные санкции за нарушение сторонами указанных выше обязанностей: возмещение монополией контрагенту или другому предприятию убытков, признание недействительным эконо-

мически невыгодного для предприятия договора, заключенного под давлением контрагента-монополиста, пресечение в договоре действий стороны, нарушающих хозрасчетные интересы ее контрагента, понуждение стороны исполнить договорное обязательство в натуре, взыскание специальных штрафов в доход государственного бюджета. Применение этих мер, как мы полагаем, должно быть основано на принципе причинения, то есть независимо от вины.

Третья подсистема должна охватывать правовые нормы, направленные на приспособление арбитражного процесса к борьбе с монопольными тенденциями в экономике (расширение компетенции арбитражных органов, уточнение процедурных вопросов и т. д.).

Наконец, **четвертый блок** представляет собой организацию административного антимонопольного контроля (надзора) за деятельностью предприятий и министерств (ведомств), который может быть возложен только на орган, располагающий высококвалифицированным аппаратом. Таким органом может быть, на наш взгляд, вновь образованный Комитет по вопросам монополизма и конкуренции. За создание подобного органа высказались и правоведы восточноевропейских стран.

Предлагаемую модель механизма борьбы со злоупотреблениями, допускаемыми монополиями, мы не считаем единственной, однако надеемся, что она будет учтена при обсуждениях антимонопольного законодательства.

ИГРА НАЗЫВАЕТСЯ «ДЕНЬГИ»

С. И. ГУСЬКОВ,
кандидат исторических наук,
ВНИИ физической культуры, Москва

С недавних пор решено допустить на Олимпийские игры профессионалов в ряде видов спорта: хоккей, футбол, баскетбол, легкая атлетика, теннис, конный спорт. Это не может не сказаться на оценке нашего спорта, если отношение к нему прежде всего сквозь призму завоеванных медалей сохранится и впредь.

Под влиянием принятых решений и на волне перестройки Госкомспорт СССР и ряд ведущих спортсменов начали переносить отношения запад-

ного профессионального спорта на отечественную почву. А средства массовой информации, которые на протяжении более полувека клеймили его как «порождение капитализма», стали теперь видеть в нем едва ли не панацею от всех проблем и недостатков нашего спорта.

Что же собой представляет профессиональный спорт?

Поскольку он получил наибольшее развитие в США и многие западные ученые и специалисты считают американский его вариант эталоном, мы сосредоточимся на самых популярных в США игровых видах спорта: бейсболе, американском футболе (в дальнейшем — просто футбол), баскетболе и хоккее.

ПРИВИЛЕГИИ ДЛЯ ДОЛЛАРА

История развития профессионального спорта в США начинается с 1867 г., когда появились первые профессиональные команды в бейсболе. С того далекого времени и вплоть до конца 70-х годов нашего столетия многие команды были убыточными. Но в 80-е годы положение резко меняется. Известный спортивный обозреватель Билл Ширли отмечает, что репортажи с игр бейсбола, баскетбола, хоккея и других видов спорта больше подходят сегодня для коммерческих изданий. Действительно, даже беглый просмотр газет или теленовостей убеждает, что о деньгах в них говорят чаще и больше, чем о спортивных результатах. Стало важным не то, что, скажем, бейсболист команды «Лос-Анджелес Доджерс» Ф.Валензуела в 12 играх сезона обеспечил победу своей команды, а то, что за каждый матч он получил по 91,5 тыс. дол.

Владение профессиональными командами стало в 80-е годы не только престижным, но и прибыльным. Резко возросли экономические показатели. Суммарный доход четырех основных профессиональных лиг: ГБЛ (Главной бейсбольной лиги), НФЛ (Национальной футбольной лиги), НБА (Национальной баскетбольной ассоциации) и НХЛ (Национальной хоккейной лиги) составил в 1989 г. более 2 млрд дол. Если в начале 70-х годов 26 команд НФЛ оценивались в 200 млн дол., то в 1989 г. 28 команд этой лиги — уже в 1,3 млрд дол. Средний размер заработной платы игроков колебался в 1989 г. в пределах от 190 до 625 тыс. дол. в год. В 1990 г. появились бейсболисты и баскетболисты со среднегодовым заработком более 3 млн дол. В сфере легального и нелегального спортивного гэмблинга (заключение пари на результаты соревнования) ежедневно

вращаются десятки миллиардов долларов. Сомневаться не приходится: профессиональный спорт в США стал одним из самых привлекательных объектов бизнеса.

Профессиональный спорт относится к привилегированному бизнесу. Он постоянно пользуется вниманием американского правительства и средств массовой информации. Федеральные власти и местные муниципалитеты создали командам условия, которые позволяют им вести дело с большим размахом. Это и исключения из антитрестовского закона Шермана (1890 г.), запрещающего заключение «любого контракта, объединения в форме треста или чего-либо подобного, которые ограничивают торговлю или коммерцию среди нескольких штатов или с зарубежными странами», и низкая плата за аренду муниципальных спортсооружений, и различные налоговые скидки и лазейки, и т.д. Например, только вошедшей в НБА в 1988 г. баскетбольной команде «Чарлотт Хорнетс» городские власти сдали в аренду Дворец спорта на 23 тыс. зрителей за плату 1 дол. в год.

Возьмем начисление амортизации на контракты игроков. Да, да, не удивляйтесь — на контракты игроков профессиональной команды, подобно зданиям, сооружениям, оборудованию или инструменту, владельцы начисляют амортизационные отчисления. Амортизация — одна из основных опор в ведении спортивного бизнеса в игровых видах спорта. Налоговый бизнес разрешает на расчетную сумму амортизационных отчислений уменьшать размер прибыли, подлежащей обложению налогом. Предположим, команда получила доход в 20 млн дол. Расходы, по данным ее владельца, составили 24 млн дол., т.е. команда понесла убыток в размере 4 млн дол. Но если в расходах владелец указал 5 млн дол. в виде амортизационных отчислений на контракты игроков, то это означает, что он получил 1 млн дол. чистой прибыли, не облагаемой налогом. Но и это еще не все. Как правило, владельцы команд, помимо спортивного бизнеса, ведут и другие дела, являясь президентами различных фирм и корпораций. Теперь, допустим, корпорация мистера Смита получила 40 млн прибыли, а его команда, как в приведенном выше примере, принесла на бумаге 4 млн убытка с начислением 5 млн амортизации контрактов игроков. Так вот, мистер Смит платит федеральный налог уже не с 40, а с 35 млн дол.

Но, пожалуй, никакие налоговые скидки и лазейки не смогли бы способствовать процветанию бизнеса в четырех лигах, если бы в 1922 г. Верховный суд США, рас-

сматривая иск против Национальной бейсбольной лиги, не принял решения о том, что бейсбол — развлечение, игра, которая не является товаром или предметом торговли. На этом основании было признано, что объединение команд в лигу не является нарушением закона Шермана. Но так ли это?

Лига объединяет профессиональные команды — фирмы, которые расположены в разных городах и штатах страны. Ее руководство, куда входят владельцы всех команд, сообща обсуждает и решает многие вопросы, от которых зависит ее благополучие. Среди них — правила и расписание игр, набор игроков в команды, размещение их по территории страны, заключение коллективного договора с Ассоциацией игроков (профсоюз игроков лиги), а начиная с 60-х годов и продажа прав на трансляцию игр телекомпаниям. Лиги вовлечены в бизнес между различными штатами, но в отличие от других видов бизнеса, профессиональные спортсмены в США, например, не могут продавать свои услуги, свой труд тому, кому хотят. Скажем, команда Лос-Анджелеса не может нанять игрока из команды Нью-Йорка без согласия ее владельца. По закону Шермана это недопустимо в других отраслях.

За 70-летнюю историю не раз появлялась возможность изменить это положение, но Конгресс США не желает пересматривать решение Верховного суда 1922 г. В США, кстати, нет единого свода законов, регулирующего бизнес в сфере профессионального спорта.

Еще один немаловажный фактор, сыгравший огромное значение в процветании спортивного бизнеса, — принятие в 1961 г. закона, разрешившего профессиональным лигам продажу прав на телетрансляцию не отдельно по играм и командам, как это было раньше, а всех игр сезона сразу или в пакете. Это подтолкнуло к слиянию телевизионного и спортивного бизнеса: многие владельцы телекомпаний стали хозяевами профессиональных команд. Так, телекомпания «Коламбия бродкастинг систем» (Си-Би-Эс) стала владельцем популярной в стране бейсбольной команды «Нью-Йорк Янкис», «Тернер Бродкастинг систем» (Ти-Би-Эс) — трех команд по бейсболу, футболу и баскетболу в Атланте. Хоккейные команды «Лос-Анджелес Кингз», «Сант-Луис Блюз», «Нью-Йорк Рейнджерс», «Филадельфия Флайерс» также принадлежат владельцам, занятым в телебизнесе, и т.д. С развитием кабельного и платного телевидения в 80-е годы процесс монополизации спортивного рынка телекомпаниями значительно усилился.

Отношения телевидения и спорта в США регулируются правительством с начала 50-х годов. Ни одному другому вопросу развития спорта в стране Сенат и Конгресс США не уделяли столько внимания, сколько телетрансляциям. И ни о каком саморегулировании в американском телевидении в данном случае не может быть и речи.

Отношения между профессиональным спортом и телевидением в США можно назвать «браком по расчету»: они помогают друг другу «делать деньги». «Без поддержки телевидения ни один, даже очень богатый человек в Америке не рискнул бы сейчас купить новую команду», — подчеркивал в 1971 г. известный журналист У.Джонсон. Аналогичного мнения придерживаются и руководители телекомпаний. Как отмечал президент «Эй-Би-Си спорт» Р.Арледж, если телекомпании когда-нибудь прекратят его финансирование, то вся система профессионального спорта просто рухнет. Именно потерей контрактов с национальными телекомпаниями во многом объясняются причины банкротства Мировой футбольной лиги, Всемирной хоккейной ассоциации, Американской ассоциации баскетбола и др.

Доход, который получают лиги от компаний, покупающих права на телетрансляцию игр, в значительной степени гарантирован, контракты, как правило, заключаются многолетние. Более того, если доход от продажи билетов зависит от погодных условий, занятости в день игры, качества игры, то телевизионный доход имеет тенденцию к увеличению. Стоимость билетов на футбол выросла за два десятка последних лет более чем вдвое (с 6,5 до 14,5 дол.), а стоимость телеправ на его трансляцию — в 20 с лишним раз. В 1987 г. НФЛ заключила трехлетний телевизионный контракт на сумму 1,43 млрд дол., который гарантировал каждой из 28 команд лиги около 17 млн дол. в год. Если бы даже не был продан ни один билет на футбольные матчи, то этих денег вполне хватило бы на обеспечение команды. Баскетбол и хоккей гораздо меньше зависят от доходов телевидения.

Рост телевизионных доходов увеличил количество команд в лигах, образовал ряд новых лиг. Число команд в НФЛ с 1959 г. увеличилось с 12 до 28, в ГБЛ — с 16 до 26, в НБА — с 16 до 27 и в НХЛ — с 6 до 21. В 1982 г. после заключения телеконтракта с Эй-Би-Си была сформирована новая профессиональная футбольная лига США, проводящая свои игры в перерыве между играми НФЛ (март — июль), превратив тем самым футбол в круглогодичный вид спорта. На протяжении последних 20 лет практически все

изменения в прикреплении профессиональных команд к городам связаны с более выгодными условиями телевизионных контрактов.

В Америке десятки тысяч президентов различных фирм и компаний, а владелец футбольной или бейсбольной команды в городе — один, и он постоянно на виду. В их собственных ложах на стадионах постоянно можно видеть сенаторов, конгрессменов и других государственных и общественных деятелей страны. Для многих из владельцев бейсбольных, футбольных, баскетбольных и хоккейных команд это не менее важно, чем получение прибыли. Но все же главный фактор — финансовый. Приобретение профессиональной команды по этим видам спорта — сегодня один из самых прибыльных способов помещения капитала в Америке. Только на перепродаже команды можно заработать несколько десятков миллионов долларов. Например, Э.Кайзер купил в 1982 г. футбольную команду «Денвер Бронкс» за 35 млн, а в 1984 г. продал ее за 73 млн дол.

Сейчас 102 профессиональных команды «большой четверки», как иногда журналисты называют ГБЛ, НФЛ, НБА и НХЛ, действуют в 48 городах страны. Только в Нью-Йорке, Лос-Анджелесе и Чикаго по две команды в разных видах спорта, а в остальных — по одной. Этот неписаный закон соблюдается свято. По расчетам экономистов, такая команда в городе дает дополнительный оборот капитала до 130—150 млн дол. в год, около 1500 рабочих мест, не говоря уже об отдыхе и развлечении десятков тысяч горожан. Проведение Суперкубка по футболу — главного приза в НФЛ, превратившегося в США в национальный праздник, приносит городу от 140 до 170 млн дол. Кроме того, наличие команды в городе стимулирует развитие индустрии спорттоваров, сети спортсооружений, увеличивает доходы телекомпаний за счет рекламы в спортивных трансляциях и т. д.

В 1988 г. американские фирмы и корпорации вложили в рекламу своих товаров во время спортивных телепередач (профессиональный спорт составляет около 80% от общего объема трансляций спорта) 2,7 млрд дол.

Однако в конце 80-х годов наметилась «перекочевка» престижных игр с экранов национальных телекомпаний, которые американцы смотрят «бесплатно», на экраны кабельного и платного телевидения. В ноябре 1989 г. подкомитет сената по антитрестовскому законодательству приступил к слушанию заинтересованных сторон. Развитие кабельного и платного телевидения принесло профессио-

нальному спорту дополнительные средства, но и поставило вопрос о его будущем развитии.

ЭКОНОМИКА «МАНИБОЛА»

Из чего складываются доходы профессиональных команд по бейсболу, футболу, баскетболу и хоккею? В 1960 г. средний доход каждой команды НФЛ от телевидения составлял 45 тыс. дол., в 1970 г. — 1,7 млн, в 1978 г. — 5,2 млн, в 1989 г. — 17 млн дол. В 1988 г. ГБЛ подписала четырехлетний контракт на 1990—1993 гг. с Си-Би-Эс на сумму 1,06 млрд дол. По этому контракту, а также по соглашению с кабельной станцией ГБЛ получает ежегодно 375 млн, или по 14,4 млн дол. каждой из 26 команд лиги. Поскольку из 162 игр в сезоне Си-Би-Эс транслирует всего 38, право трансляции остальных матчей команды продают местным телестанциям. Так, владелец бейсбольной команды «Нью-Йорк Янкис» подписал с кабельной телестанцией «Мэдисон сквэр гардэн» 12-летний контракт на сумму 500 млн дол., по которому команда, начиная с 1990 г., будет получать более 40 млн дол. в год.

Гораздо меньшими суммами дохода от телевидения располагают команды НБА и НХЛ. В 1986 г. баскетбольная лига подписала четырехлетний контракт с Си-Би-Эс на сумму 173 млн дол. и двухлетнее соглашение с кабельной компанией Ти-Би-Эс на сумму 50 млн дол. Телевизионные доходы лиги с учетом поступлений от местных телестанций составляли около 70 млн дол. в год, или около 25% от общей суммы доходов лиги.

Хоккей в США не транслируется по каналам национальных телекомпаний. В 1988 г. хоккейная лига заключила трехлетнее соглашение с кабельной платной телестанцией «Спортчэнэл» на сумму 51 млн дол., или 17 млн в год, что дает каждой из 21 команды НХЛ ежегодно чуть более 800 тыс. дол. Кроме того, команды заключают также контракты с местными телестанциями. Однако доля всех телевизионных доходов в бюджетах команд НХЛ не превышает 10—15%.

Среди других источников финансирования — доходы от продажи билетов, от концессии стадионов и дворцов спорта, от парковки автомашин зрителей во время проведения игр, продажи игроков, поступлений из центральных фондов лиг, фирм-спонсоров, процентов на вложенный в банк капитал, от продажи лицензий,

вымпелов, значков, журналов, программ с календарем игр и рекламы в них и т. д.

Вплоть до 1980-х годов посещаемость соревнований считалась в США камертоном спортивного бизнеса, а доходы от продажи билетов были основными для многих видов спорта и многих команд. Пожалуй, сегодня нет в мире другой такой страны, в которой, как в США, ежегодно бы росла посещаемость спортивных соревнований по большинству видов профессионального спорта, и прежде всего по рассматриваемым нами четырем игровым видам. И это несмотря на рост цен на билеты. Так, средняя стоимость билета с 1976 по 1988 г. выросла: по НБЛ — с 3,45 до 8,5 дол, по НФЛ — с 8,6 до 16 дол, по НБА — с 5,4 до 16 дол, по НХЛ — с 6,6 до 15,5 дол.

Посещаемость игр двух бейсбольных команд — «Нью-Йорк Метс» и «Минесота Тунис» превысила в 1988 г. 3 млн зрителей, а у 11 команд она составила от 2 до 2,9 млн чел. (для сравнения отметим, что посещаемость игр 16 футбольных команд высшей лиги в нашей стране составила в 1989 г. всего 4,3 млн зрителей).

Привлечение зрителя на стадион — бизнес, которым занимаются специалисты. Они делят зрителей на пять категорий: от не посещающих соревнований до постоянных болельщиков. К ним требуется разный подход, разная работа с ними.

В 1988 г. все рассматриваемые лиги достигли рекордной посещаемости. Однако бейсбольные стадионы оказались заполненными лишь наполовину, и, как отметил директор по маркетингу ГБЛ, до тех пор, пока бейсбольные стадионы не будут заполнены на 75—80%, успокаиваться нельзя.

На посещаемость игр влияет наличие в команде лидера-«звезды». В течение 10 лет такой «суперзвездой» в хоккейной команде «Эдмонтон Ойлерс» был У.Грецки. Посещаемость игр в Эдмонтоне была одной из самых высоких в лиге — более 17 тыс. зрителей в среднем на игру. В 1988 г. владелец команды «Лос-Анджелес Кингз» Б.Макнейл купил У.Грецки за 15 млн дол. Посещаемость игр в Лос-Анджелесе сразу же увеличилась в среднем на 5000 зрителей, что позволило поднять среднюю цену на билеты с 18 до 25 дол. Только на этом Б.Макнейл за один сезон вернул около 2 млн дол. Аналогичная картина — в команде «Питсбург Пингвинз». Появление в ней нападающего М.Лемье увеличило среднюю посещаемость игр с 10 до 14 тыс. зрителей.

Особенно резко возросла посещаемость за последние годы в НБА. В сезоне 1988—1989 гг. средняя посещаемость игр достигла более 15 тыс. чел., а каждой игрой новичка лиги команды «Чарлотт Хорнетс» интересовались 23172 чел. Всего ее посетило 950,1 тыс. чел., и это при цене билетов до 50 дол.

В разных городах цены колебались довольно сильно, в особенности в НБА. Например, в Чикаго — от 12 до 175 дол., в Вашингтоне, Денвере и Кливленде — от 8 до 100, в Хьюстоне — от 7,5 до 125, а в Лос-Анджелесе («Лейкерс») — от 2 до 350 дол. Самые дорогие билеты на хоккейные матчи (до 100 дол.) стали продаваться в 1989 г. в Лос-Анджелесе после прихода в команду упомянутого У. Грецки. А вообще стоимость хоккейных билетов колеблется от 8 до 35 дол.

Низкие цены билетов на бейсбольные матчи объясняются прежде всего тем, что команды проводят в сезоне 162 игры. Этим же объясняется и сравнительно более высокая стоимость билетов на футбольные матчи: команды НФЛ проводят в сезоне всего 16 игр. Наибольший рост цен на билеты произошел в 1989—1990 гг.

Основа билетного бизнеса в игровых видах спорта — продажа сезонных абонементов. Их количество довольно сильно колеблется по видам спорта и от команды к команде — от 10 до 70% от общей суммы продаваемых билетов. Более 50% сезонных абонементов покупают различные фирмы и корпорации по статье «деловые встречи» для своих гостей и клиентов за счет представительских расходов кампаний.

Доходы от продажи билетов в лигах распределяются по-разному. В ГБЛ (в американской лиге) принимающая команда оставляет себе 80% от продажи билетов, а 20% пересылает команде гостей, в Национальной лиге это соотношение — 90 и 10%, в НФЛ — 60 и 40%. В НХЛ и НБА вся выручка остается у команды, во дворце которой проводится встреча. Итак, доходы от продажи прав на трансляцию матчей и от продажи билетов являются основными в бюджетах команд по игровым видам спорта.

Существенный источник доходов для бейсбольных и футбольных команд — отчисления от продаваемых на стадионе во время игр пищевых продуктов, напитков, табачных изделий, сувениров и др. Например, в сезоне 1987—1988 гг. на стадионе «Цинцинати Рэдс» было продано пива на 4,6 млн дол., из которых в бюджет команды поступи-

ло 33%, или свыше 1,5 млн дол. Запрещение продажи пива на стадионе бейсбольной команды «Сан-Франциско Джаентс» в этом же сезоне уменьшило доходы этой команды на 500 тыс. дол.

Примерно треть зрителей приезжает на игры на собственных автомашинах. Парковка машин около стадионов и дворцов спорта платная (от 2 до 5 дол.), также дает владельцам спортсооружений и команд определенный доход. По мнению специалистов, суммы, вырученные за продажу игроков, не играют большой роли в бюджете клубов. Таким образом, если суммировать все доходы команд, то в НФЛ они составили в 1989 г. свыше 900 млн дол., в ГБЛ — около 800 млн, в НБА — свыше 300 млн и в НХЛ — около 250 млн дол.

На что же расходуются эти огромные средства? Прежде всего на заработную плату профессиональных спортсменов, тренеров и обслуживающего персонала, затем на оплату административных и транспортных расходов, питание и размещение игроков во время игр на выезде, приобретение оборудования, инвентаря и формы, аренду спортсооружений, оплату взносов в пенсионный и медицинский фонды, страховку игроков, рекламу, на развитие спортивной программы (дотация в бейсболе и хоккее на содержание команды в низшей лиге, съемка учебных и других фильмов, изготовление вымпелов, значков, сувениров и т. д.), на подготовку пополнения в команды, на выплату федерального и местного налогов с прибыли. Расходы на заработную плату преобладают в НБА и НХЛ. По данным владельцев, они составляют до 55% расходов на содержание команд.

Зарплата «профи» зависит от квалификации игрока, его опыта и стажа, от занимаемой игровой позиции, от отношения к нему средств массовой информации, от влиятельности и пробивной силы агента, ведущего его финансовые дела, и, конечно, от финансового состояния команды. В хоккее, например, средняя зарплата выше у центральных нападающих, в бейсболе — у игроков 1-й базы, в футболе — куотербеков, в баскетболе — у центровых игроков. Высокий средний уровень зарплаты «профи» поддерживается, главным образом, за счет высоких гонораров «суперзвезд». В низших лигах зарплата бейсболистов и хоккеистов в 10—15 раз ниже и колеблется от 20 до 40 тыс. дол. за сезон.

Вплоть до 80-х годов рост зарплаты в лигах сдерживался системой ограничений («резерв систем»). С появлением в ГБЛ и НБА так называемых «фриэджент», когда игрок

6*

после определенного количества лет пребывания в лиге имеет право самостоятельно заключить контракт с любой командой, а также с резким ростом доходов от телевидения возможность контроля за уровнем заработной платы «профи» резко сократилась, что и привело к ее довольно высокому уровню.

В 1988 г. более 100 профессиональных спортсменов США, подавляющее большинство из которых баскетболисты и бейсболисты, имели заработок более 1 млн дол. В 1989 г. появились игроки с зарплатой по контрактам свыше 3 млн дол. в год. Ожидается, что к 1993—1994 гг. доход НБА составит 550 млн дол. а средняя зарплата около 1 млн дол. в год будет у 350—380 баскетболистов.

Данные по зарплате профессиональных спортсменов, публикуемые в печати, зачастую завышены. Действительную цифру знают только клуб, сам спортсмен, его менеджер или агент и налоговое управление. Сумма налога с заработка составляет до 46%.

Все чаще слышатся разговоры о несоответствии получаемой профессиональными спортсменами зарплаты затратам их труда. Освещая ход забастовки профессиональных футболистов в 1987 г., телекомментатор Д. Мрайнер подчеркнул, что если средний футболист или бейсболист получает в 20 раз больше, чем учитель, то с американским обществом что-то неладно. Однако подавляющее большинство спортивных журналистов уверяют, что именно в большой зарплате и состоит специфика профессионального спорта, в котором занято сравнительно небольшое количество людей.

Среди других расходов команд назовем транспортные. Не случайно, например, НХЛ придерживается территориального деления лиги на подгруппы с тем, чтобы команды располагались недалеко друг от друга. Довольно часто хоккейные клубы пользуются для выезда на игры в другие города автобусами, чтобы сократить транспортные расходы, которые в бюджетах команд НХЛ уже превысили 500 тыс. дол.

Собственные ледовые арены имеет примерно только треть владельцев команд в НХЛ. Остальным приходится арендовать дворцы спорта для проведения календарных игр и ледовые катки для тренировок. Час аренды льда обходится в 100—120 дол., что составляет в год также около 0,5 млн дол.

Довольно высок уровень социального обеспечения спортсменов. При травме хоккеист НХЛ получит среднюю зарплату по контракту. Созданы пенсионные фонды для

игроков. Например, в НХЛ 75% поступлений в этот фонд составляют поступления от клубов и 25% — от Ассоциации игроков лиги. Пенсия начисляется хоккеистам по достижении 45-летнего возраста при условии, если он выступал за команду НХЛ не менее трех сезонов, сыграв в каждом из них не менее 70 игр из 80, иначе ему необходимо играть еще и четвертый сезон. Пенсия начисляется в размере 1000 дол. в год за каждый сыгранный сезон, т.е. минимальный ее размер — 3000 дол. в год. Максимальный размер пенсии не устанавливается. Если хоккеист сыграл за клуб 12 сезонов, то он получит пенсию 12000 дол. в год.

СПОРТ ИЛИ ШОУ-БИЗНЕС?

Больше 100 лет американские ученые и специалисты спорили о том, что же представляет профессиональный спорт в США. На первый взгляд, в нем слишком много спортивного, чтобы считаться бизнесом. Не случайно Верховный суд США в 1922 г. признал его игрой — развлечением, а не «товаром». В то же время, и мы убедились в этом, в профессиональном спорте сегодня так много бизнеса, что он перестал быть спортом. В 80-е годы американские социологи признали, что конечный результат в профессиональном спорте — не счет в матче или результат поединка, а прибыль. И все же его нельзя идентифицировать с развлекательным бизнесом в полном смысле этого слова.

Обычные бизнесмены стараются продать как можно больше своих товаров, стремясь при этом разорить конкурентов. Спортивные бизнесмены, вернее, их команды, соревнуются друг с другом только на поле, но не в бизнесе, который они ведут вместе, объединившись в лигу. Просматривается даже такая вроде бы парадоксальная ситуация: владельцы ведущих команд не заинтересованы в том, чтобы их конкуренты были слабыми, ибо зритель перестанет ходить на матчи, заведомо зная, что его ожидает. Поэтому и появилась в лигах система «драфт», позволяющая слабым по итогам чемпионата командам первыми выбирать себе молодое пополнение из списка новобранцев лиги. Не случайно владельцы команд выступают против предложений игроков о свободном рынке в профессиональном спорте, который, по их мнению, разрушит спортивный бизнес. В этом, пожалуй, и состоит его основное отличие от обычного бизнеса.

Некоторые американские ученые выделяют профессиональный спорт в особую отрасль, которая якобы не подчиняется общим законам развития частного предпринимательства. В доказательство они приводят данные о росте его доходов за последние 20 лет, несмотря на рост инфляции, кризисы и спады в экономике страны. На самом деле спортивный бизнес при всем его своеобразии все-таки подчиняется действию этих законов. Монополия, картель, рынок, налоги, забастовки — все это имеет прямое к нему отношение. В то же время это саморегулируемая монополия, которая не только сама решает многие вопросы, но и осуществляет ряд ограничительных мер, прежде всего по набору и переходу спортсменов, количеству команд в лигах и их размещению, продаже телеправ. Эти ограничения по сути антиконституционны, но способствуют ведению прибыльного бизнеса.

Профессиональный спорт в США — любопытнейший феномен, ценности которого тесно переплелись с ценностями и идеалами «американизма» и который довольно сложно экстраполировать в другие страны. И это следует учитывать, когда мы анализируем профессиональный спорт в США, а тем более, если хотим почерпнуть что-либо положительное из опыта его развития.

УСПЕХИ В ПРЕОДОЛЕНИИ ЗАТРАТНОГО МЕХАНИЗМА

(пример зарубежной резиновой промышленности)

В.Н.ГЛУХОВ,
кандидат географических наук, ЦНИИТЭНефтехим, Москва

Ведомственный диктат, опирающийся на затратный механизм хозяйствования, неизбежно ведет к полному развалу экономики. Горячие головы видят выход в коренном изменении политической системы, в создании рыночной экономики. Однако отождествление рыночной экономики и хозяйственной практики развитых стран в принципе неверно. Только широкий государственный подход к национальной экономике, государ-

ственное регулирование цен, капитальных вложений, дотаций, государственное стимулирование технического прогресса — главная причина промышленного подъема многих стран, и «старых», и «новых индустриальных». Рассмотрим, какие противозатратные факторы действуют на предприятиях одной только отрасли промышленности — резиновой.

Резиновая промышленность не относится к ведущим. Несмотря на низкий удельный вес ее в промышленной продукции (в США он составляет по условно чистой продукции — 1,5%, в ФРГ по валовой — 1,1%), резиновая промышленность остается отраслью с высоким уровнем специализации предприятий и с широкой областью применения готовых изделий. Она занимает промежуточное положение — на грани подразделений А и Б, поэтому то, что характерно для этой отрасли, во многом применимо и для других.

ИЗ МАЛОГО СКЛАДЫВАЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ

Абсолютизация преимуществ крупного производства неизбежно сопровождается громоздкой системой управления и большими службами материально-технического снабжения, увеличением дальности и объема перевозок, обострением экологической ситуации. Мелкие предприятия, работающие на местных ресурсах или обеспечивающие местный рынок, противозатратны хотя бы с точки зрения транспорта. Экономические преимущества их основываются на лучшем использовании местных условий в сочетании с незначительными капитальными и трудовыми затратами. Труд на мелких предприятиях, как правило, носит материальный характер, он практически полезен, чего нельзя сказать о труде канцелярском. При небольшой численности работников легче выявляются способности каждого из них. Взаимозаменяемость, перемена характера труда, равно как и быстрое изменение ассортимента выпускаемой продукции, на мелких предприятиях проходят без больших осложнений. Живучесть мелкого производства в развитых странах вряд ли следует расценивать только как анахронизм. Как более маневренная форма организации, оно может оказаться на переднем крае НТП. Знаменательно, что резиновая промышленность США в десятилетие 1972—1982 гг. развивалась опережающими темпами, причем за счет малых предприятий: их число увеличилось с 212,7 до 230,4 тыс. Именно мелкие предприятия определяют характер и темпы развития резиновой промышленности. При этом их число увеличивалось здесь на фоне заметного

(на 33%) уменьшения промышленного персонала отрасли.

В Японии всегда преобладало мелкое производство во многих отраслях промышленности. По резиновой промышленности число таких предприятий за 1975—1986 гг. увеличилось с 8116 до 9843. Рост мелкого производства в развитых странах — общее явление для всей промышленности, распространяющееся и на сферу управления. Одной из важнейших тенденций в этой сфере стало в 80-е годы увеличение количества отделений внутри фирмы. Новые отделения образуются главным образом по продуктовому признаку. Все это имеет прямое отношение и к техническому прогрессу, и к освоению новых видов продукции.

Научно-технический прогресс — отнюдь не антипод мелкого производства. Более того, увеличение производительности нового оборудования нередко сопровождается уменьшением его габаритов. Даже в шинной промышленности новые технологические методы учитывают возможности мелких предприятий. Так, новый автоматизированный метод сборки шин, разработанный компанией «Данлон» в начале 80-х годов, основывается на принципе модулей, где вся технологическая цепочка интегрируется на небольшом пространстве в замкнутый процесс. При этом рост объема выпуска шин достигается увеличением числа модулей. Малогабаритно также литьевое оборудование, используемое для изготовления самых разнообразных формовых резинотехнических деталей.

Мелкие предприятия нередко становятся главными носителями технического прогресса. И в самом деле, новейшие технические достижения внедряются, как правило, на мелких венчурных предприятиях. Их организаторами выступают крупные резиновые монополии, выделяющие в этих целях рисковый капитал. Крупные монополии обычно избегают широкого внедрения новой техники на собственных заводах, предпочитая заводы дочерних компаний или зарубежных филиалов. Вот один из примеров. В 1989 г. американская компания «Гудьир» разработала новый вид синтетического каучука — сополимер стирола, изопрена и бутадиена, весьма перспективный для производства долговечных шин. Первые шины из этого каучука будут выпущены, однако, не в США, а на заводе западноевропейской компании «Фульда ГмбХ», частично зависимой от «Гудьир».

Есть сферы деятельности, где по экономическим и организационным причинам гигантские или просто большие предприятия вообще нецелесообразны — к примеру, вто-

ричная переработка полимерных отходов. Невелики и предприятия, на которых отрабатываются новые технологические методы их утилизации.

МЕНЬШИМИ СИЛАМИ

В развитых странах рост производства резиновой продукции в последнее десятилетие опережает рост численности работающих. Это достигается не только за счет повышения уровня механизации и автоматизации, но и в результате организационных мероприятий, в частности специализации производства. В резиновой промышленности США коэффициент специализации предприятий превышает 90%, в том числе шинных заводов — 99%; высок он и в Японии.

На фоне сравнительно небольших предприятий (среднее число занятых — 103 человека) встречаются довольно крупные заводы резиновой промышленности, на которых работает до нескольких десятков тысяч человек. Но это скорее исключение из правила, наследие прошлого века. В последнее десятилетие в США были закрыты крупные и старые шинные заводы в г. Акроне. Крупнейшие резиновые монополии перебазировали свои мощности на более мелкие и современные предприятия. Следовательно, процесс деконцентрации производства оправдан не только экономически, но и технически. В нашей же стране средняя численность трудящихся на одном шинном заводе составляла в 1988 г. 6,4 тыс. человек, а на заводе РТИ — 3,25 тыс., причем идет тенденция к росту.

Преобладание мелких и средних предприятий отнюдь не означает неограниченного разгула рыночной стихии. Рынок хорошо организован не только посредством ассоциаций производителей, но и направляющей руки государства. Годовые и долговременные контракты с потребителями резиновых изделий (прежде всего — с автомобильной промышленностью) держат резиновые компании буквально в ежовых рукавицах, являясь формой управления мелкими компаниями со стороны крупных.

В области капитального строительства затратный механизм выражается в удорожании строительно-монтажных работ: повышении цен на оборудование и росте зарплаты строителей, медленных сроках строительства и освоения объектов и многих организационных и технических недостатках. Действие затратного механизма проявляется многие десятилетия спустя, когда овеществленные в основных фондах дорогие капитальные затраты отражаются в амортизационных отчислениях.

Основным путем сокращения стоимости строительства и срока окупаемости капитальных затрат стало в передовых странах ускорение самих строительных работ. Небольшие предприятия, как правило, строят не больше года, причем сравнительно крупные объекты возводятся в несколько очередей, для чего заранее предусматриваются большие резервные площади. Новые предприятия отличаются узкой специализацией производства, высоким уровнем технического оснащения и автоматизации производственных процессов, что обусловливает сравнительно невысокую численность персонала. Достаточно крупный шинный завод, который строит японская компания «Бриджстоун» в г. Моррисон (США), будет занимать площадь 360 га; здесь будут работать в 1991 г. только 750 человек.

В последние годы резиновые компании выделяют сравнительно скромные ассигнования на капитальное строительство. В США в 1987 г. они составляли 944 млн дол. (около 3% объемов продажи отрасли). Традиционно преобладающая часть этих вложений расходуется не на строительство новых заводов или их расширение, а на модернизацию действующего производства. Последняя во многом определяется взаимодействием резиновых компаний с машиностроительными, которые отвечают не только за своевременную поставку заказанного оборудования, но и за наладку и ремонт его на основе долговременной гарантии. Время от оформления заявки предприятиям резиновой промышленности на новое оборудование до получения его обычно не превышает 1—1,5 лет.

Если капитальные вложения в отрасль растут очень медленно, то затраты на НИОКР резиновых компаний, наоборот, увеличиваются быстрыми темпами и все более приближаются к уровню капитальных затрат.

ОТХОДЫ, ДА НЕ СОВСЕМ

Доля материальных затрат в стоимости резиновой продукции меняется весьма незначительно и зависит главным образом от колебаний цен на сырье и энергию. В использовании последних важную противозатратную роль играет переработка вторичного сырья. Надо сказать, что по масштабам выходящие из эксплуатации резиновые изделия среди других полимерных продуктов уступают лишь изделиям из пластмассы. В США вес изношенных шин ежегодно превышает 2 млн т, в Японии — 570 тыс.т, в ФРГ — 360 тыс.т. Уровень их повторного использования составляет 52% в США, 75 в ФРГ и более 90% в Японии. Однако новые методы химической переработки резиновых отходов — пиролиз, дробление в среде жидкого азота, использование резиновой крошки в дорожном покрытии, наполнении пластмасс — все-таки не получили широкого развития из-за технологических недостатков. Основная масса отходов сжигается в закрытых печах. Традиционные методы переработки изношенных шин — восстановление и получение регенерата — не развиваются, поскольку качество продукции на основе вторичного сырья оставляет желать лучшего. Только в ФРГ более половины изношенных шин направляется на восстановительный ремонт.

И тем не менее вторичная переработка изношенных резиновых изделий за рубежом продвинулась далеко вперед (для сравнения: уровень использования пластмассовых отходов составляет лишь 2% в США и 3% в Западной Европе). Радиус сбора изношенных изделий достигает в США 500—600 км. При использовании вторичных ресурсов, во-первых, сокращается потребность в производстве новых изделий, а во-вторых, цены на изделия из вторичных ресурсов значительно ниже, чем на новые (в США, к примеру, восстановленные шины стоят вдвое дешевле).

***

Развитие крупного производства достигло границ, за которыми его эффективность падает. Необходимы новые формы организации производства, одна из которых — разукрупнение заводов. Без этого любые другие экономические преобразования, на наш взгляд, обречены на неудачу.

На статью П.И.Железнова «Как оборонить «оборонку»?» (ЭКО 7.90)

Работаю в военном представительстве более 25 лет. За это время приходилось бывать на многих оборонных заводах, испытательных полигонах, встречаться с руководителями предприятий и работниками министерств, так что о работе военпредов знаю не понаслышке. Статья П. И. Железнова вызвала возмущение у меня и моих товарищей по работе. Это клевета на военпредов, за которую автор должен понести хотя бы моральную ответственность.

Так, на с. 146 П. И. Железнов пишет: «Сейчас лишь ощущаешь заинтересованность военпредов в том, чтобы завод работал хуже: больше претензий — больше штрафов в бюджет Министерства обороны, из которых выплачиваются невероятные (для заводских работников) премии. Военная приемка не заинтересована в высоком качестве продукции. Для нее бывает нечто вроде небольшого праздника, когда с военных полигонов приходят рекламации». Это равносильно утверждению, что рабочий радуется, когда бракуют его продукцию, а для колхозника неурожай — праздник. Если П. И. Железнов берется за эту тему, то ему следовало бы знать, что за претензии и рекламации военпреды несут материальную и административную ответственность. Более того, вопросы качества являются предметом прокурорского надзора. Причем встречаются с прокурором военпреды, а не производственники. И отвечают за отказы техники на полигонах и в войсках тоже они и соответствующие управления Министерства обороны. Можно напомнить П.И.Железнову, что именно за отказ техники на полигоне был снят с должности и репрессирован бывший начальник ГАУ маршал артиллерии Яковлев, строго наказаны другие генералы и офицеры. И это Железнов считает «небольшим праздником»?! Может быть, тогда он вспомнит фамилии инженеров, которые были репрессированы вместе с маршалом Яковлевым?

Я вовсе не хочу противопоставить военпредов производственникам. Наоборот, весь опыт работы показывает, что вопросы качества решаются ими в тесном контакте: военпреды участвуют и в процессе разработки опытных образцов, и в проведении заводских, государственных и других испытаний. П. И. Железнов, однако, пишет: «Всегда главная задача — получить штраф с завода, а не совместная работа для того, чтобы сделать технику более надежной». Опять неверно, товарищ Железнов. Штраф предъявляется не по желанию военпреда, на это есть правительственные документы и прокурорский надзор. Если бы даже военпред решил не предъявлять штраф, его заставили бы это сделать, да вдобавок еще и наказали. Так что неправ П. И. Железнов, утверждая, что военпреды заинтересованы в плохой работе завода. Зачем тогда им работать по просьбе заводчан в выходные дни и ночью? Кстати, за работу в ночное время и выходные военпреды, в отличие от заводских работников, компенсацию не получают.

Нельзя сказать, что в работе военпредов нет недостатков. Бывают случаи нарушения дисциплины, не всегда все гладко во взаимоотношениях с работниками завода. За это с военпредов строго взыскивается вплоть до увольнения из рядов Советской Армии. Но ведь из отдельных случаев общих выводов не делают. И мне не хотелось бы, чтобы читатели ЭКО были обмануты П. И.Железновым в отношении деятельности военной приемки.

По поручению офицеров военного представительства
В. М. СТОЛЯРОВ,
инженер,
Саратов

СОБСТВЕННОСТЬ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Закон о собственности перечисляет все виды определившихся в настоящее время в СССР ее форм, кроме частной, хотя в воздухе назойливо звенит утверждение, что в рыночных отношениях без нее не обойтись.

Вопрос частной собственности связывается в нашем обществе с двумя понятиями — единоличным владением средствами производства и эксплуатацией наемного труда. При этом подразумевается, что если единоличный владелец производит наем рабочей силы, то обязательна ее эксплуатация. По Марксу эксплуатация рабочего происходит в том случае, когда созданная его трудом прибавочная стоимость присваивается владельцем средств производства. Тогда справедливо и обратное заключение: если прибавочная стоимость будет распределяться между всеми участвующими в ее создании работниками, то никакой эксплуатации нет, хотя сам факт найма рабочей силы останется.

Проблема эксплуатации решается не запрещением какой-либо формы собственности, в том числе и частной, и не запрещением найма рабочей силы, а ликвидацией права собственника (частного, коллективного или государственного) присваивать или распоряжаться прибылью на основе права владения собственностью. Совсем не обязательно в Законе о собственности указывать все ее формы. С развитием общества они могут видоизменяться. Необходимо было, во-первых, закрепить равенство всех видов собственности, во-вторых, запретить присвоение прибыли только на основе права владения собственностью, в-третьих, ввести распределение прибыли по принципу равенства вкладов капитала и труда.

Г.Н.Белоусов,
Чайковский,
Пермская обл.

ЧТО ПРОДАЕМ, РЕБЯТА?

Андрей РЕЗНИКОВ, кандидат философских наук.
Карельский пединститут, Петрозаводск



Весной 1990 г. я неожиданно для себя самого оказался переводчиком одной из туристических групп средиземноморского круиза. Я никогда раньше не был за границей в такой роли, и многое оказалось новым.

Если очень кратко сформулировать общее впечатление от поездки, то легче всего это сделать, воспользовавшись известными словами классика: нет туристов более униженных и оскорбленных, чем наши. Я никогда так часто за такое короткое время не испытывал чувства стыда за себя и «державу», как за эти 18 дней.

Кто же нас унижал?

ТАМОЖНЯ НАША

— Что везете?

Первый вопрос таможенника требует пояснения. Во-первых, как видно из самой формулировки, он не сомневается, что все что-то да везут, а во-вторых, под этим «что-то», конечно, подразумеваются только запрещенные или ограниченные к вывозу предметы.

— Ничего.

— Водка?

— Нет.

— Икра?

— Нет.

— Сувениры?

— Нет.

— Не может быть!

Это была единственная человеческая реакция, прорвавшаяся через привычную манеру официального таможенного досмотра, точнее, допроса, на который вся эта процедура больше и походила.

Я действительно ничего не вез. Во-первых, потому, что собирался в последний момент, а во-вторых — и это главное — при полном отсутствии коммерческих способностей и не пытался провезти что-то.

Мне, разумеется, не поверили: тщательнейшему осмотру подвергается моя дорожная сумка, причем особый интерес вызывает щетка для волос, ее прощупывают миллиметр за миллиметром. Потом меня просят продемонстрировать содержимое бумажника — не знаю, на предмет нашей или иностранной контрабандной валюты. Поскольку последней у меня не было, а первая была в строго разрешенном количестве и качестве (30 рублей тремя бумажками по 10 рублей), то мой таможенник опять остался недоволен. Ибо, как я понял, девиз нашей таможни — не бывает людей без греха, хотя на самом

деле, по моему глубокому убеждению, он должен быть прямо противоположным: бывают люди с грехом.

Поэтому следующий этап досмотра — меня вежливо, но твердо просят продемонстрировать содержимое всех карманов. Затем я должен повернуться спиной и меня тщательно ощупывают в поисках спрятанной на спине и в штанах контрабанды. Поскольку и на этот раз ничего такого, чего не было бы, скажем, в брюках или джинсах всех остальных участников круиза, а также самих таможенников, обнаружено не было, то на этом мой досмотр окончен. И я, чувствуя себя преступником, которого милостивые власти выпустили на свободу раньше срока, прохожу на ждущий нас корабль.

Каковы выводы? Первый. Задача (вольная или невольная — не знаю) советской таможни — унизить человека так, чтобы он всю поездку помнил это унижение и, как следствие, боялся повторения этой процедуры при возвращении назад. И эта задача решается блестяще. Подавляющее большинство туристов нашей группы трясло в прямом и переносном смысле слова при воспоминании о пережитых унижениях. Пользуясь нашей общей забитостью и полной юридической безграмотностью, таможня делает, что хочет, вплоть до личного досмотра не понравившихся чем-то (или понравившихся?) туристов. И только потом мы узнали, что последняя процедура (личный досмотр) допускается только в том случае, если в багаже замечены предметы, запрещенные к вывозу.

И второй вывод. Я далек от того, чтобы обвинять таможенников. В конце концов, они только выполняли приказ, пусть даже некоторые из них и вошли во вкус такого исполнения. Я полагаю, что неверна сама установка работы таможни: каждый турист для них — потенциальный контрабандист и вообще враг. А посему все средства хороши.

«ИХ» ТАМОЖНЯ

Посмотрим теперь на работу «их» таможни. Можно догадаться, что контраст был разительным: полностью доверяя своим советским коллегам, греческие, итальянские и прочие таможенные службы в подавляющем большинстве случаев (нужно иметь в виду, что в каждом порту мы стояли по два дня, и за это время каждый из шестисот туристов выходил и заходил обратно на корабль) или не досматривали нас вооб-

ще, или же делали это настолько формально, что сама цель этой процедуры от меня ускользала. Но если кто-либо думает, что унижение минуло нас здесь, то он ошибается, хотя и было это унижение совсем иного рода.

Руководство круиза перед каждым иностранным портом, зная коммерческие наклонности наших туристов, предупреждало всех о строгостях таможни, о гигантских штрафах, тюремных заключениях и прочих карах, ждущих туристов, которые осмелятся вынести с корабля предметы продажи.

И вот мы, напуганные («бледные, но ухоженные», говоря словами Высоцкого), первый раз идем к воротам таможни в порту Пирей в Греции. Нас окликают, не выходя из своих будок, расположенных по обеим сторонам ворот, два таможенника в черной форме.

— Водка?

— Нет.

— Икра?

— Нет.

— Сигареты?

— Нет.

Нас жестами приглашают подойти поближе и просят открыть сумки. Убедившись в том, что там действительно ничего нет, нас с явным сожалением пропускают за ворота. Почему с сожалением, я понял только на следующий день, понаблюдав эту сцену не один раз: таможенник сам хотел купить у нас водку, икру или сигареты, пользуясь своим служебным положением и зная, что в противном случае все это уплывет в руки его сограждан за воротами порта.

Я не думаю, что этот грек обратился бы с подобным предложением к американскому, немецкому, да любому другому туристу. Зная нашу бедность и жалкую готовность любыми способами пополнить скудный запас долларов, он, не стесняясь, пользуется этим.

«РУССКОЕ ЗАРУБЕЖЬЕ»

Отправляясь в круиз, я особенно предвкушал посещение Италии. Слово «Неаполь» всегда ассоциировалось в моем сознании с чем-то поэтически-возвышенным. Однако действительность оказалась совершенно иной. И не потому, что на море был шторм и нам с трудом удалось пристать, а в самом городе почти все время шел дождь.

Первым итальянцем, которого мы встретили, выйдя с территории порта, был наш бывший соотечественник, здоровенный парень лет тридцати с огромной сумкой через плечо. То, что это «наш», выяснилось из его первой же фразы: «Что продаем, ребята?» Этот вопрос в течение двух дней в Неаполе я слышал многократно, ибо таких перекупщиков было много и они буквально преследовали нас по всему городу, благо, что распознать русских туристов не трудно.

Насколько я мог выяснить, в основном эти ребята обитают в Риме. Зная расписание советских кораблей, они на день-два приезжают в Неаполь и, ловко играя на страхе и одновременно желании пополнить кошелек, за гроши скупают у наших туристов разные сувениры и вещи, а затем перепродают по истинным ценам и этим живут. Своеобразный торгово-закупочный кооператив. При этом вели они себя чрезвычайно нагло, до последней минуты нашего пребывания в Италии одолевая всех своими вопросами. И это было унизительно.

Справедливости ради надо сказать, что и местные перекупщики прекрасно осведомлены как о расписании советских кораблей, так и об особенностях советских туристов. Это бросалось в глаза в двух портах: в уже упомянутом Пирее и в Стамбуле.

В Греции, куда мы пришли поздно вечером, нас уже ждала толпа в порту. Это были не активисты общества Греция—СССР, а перекупщики.

К сожалению, я не способен адекватно описать красочные сцены купли-продажи, разыгрывавшиеся в заграничных портах прямо у бортов кораблей с красным флагом. Причем в Стамбуле, где, по-моему, каждый что-то продает или покупает, торговля, а также натуральный обмен шли практически круглые сутки. Приведу только некоторые цены: бутылка водки — 2 доллара, банка икры — 3 доллара, фотоаппарат «Зенит» (остальные марки не ценились) — от 20 до 50 долларов в зависимости от качества и везения.

МЫ САМИ СЕБЯ

Описанные выше сценки из быта советских туристов были бы невозможны, если бы не давала повода и вторая сторона, то есть мы сами. И здесь я перехожу к самому трудному: попробую объективно описать «коммерческую» деятельность наших туристов.

Сразу оговорюсь: я никого ни в чем не обвиняю — рука не поднимается обвинять людей, поставленных в унизительные условия. Советское государство выдает своему туристу (точнее, обменивает на его 500 рублей) 81 доллар 92 цента. Это не то что мало — это нищенски мало. Этих денег хватило бы на карманные расходы — на лимонад, кофе, дешевые сувениры. Купить (в нашем понимании этого слова) на эти деньги ничего нельзя. А когда каждому из нас не просто что-то хотелось купить, а когда оказывалось нужным все, на что ни посмотришь, — такая ситуация сильно смахивала на китайскую пытку, причем особенно страдали женщины — я говорю об этом без всякой иронии.

Соответственно, каждый нормальный человек (не говоря о спекулянтах — о них речь должна идти особо) пытается взять с собой что-то такое, что он «там» сможет продать и таким образом хоть как-то пополнить свой долларовый бюджет. При этом те, кто вслед за великим комбинатором «чтит Уголовный кодекс» (а таких подавляющее большинство), везут водку, сувениры и прочее в разрешенных количествах, ну а остальные — с превышением нормы в надежде на везение. Это всем известно, и поэтому таможенник, задавший мне свой первый вопрос, был по-своему прав.

Таким образом, кто больше, кто меньше, но везут все. И продают все: кто одну бутылку водки и — если пронесло на таможне — одну банку икры, а кто и по 10 пар часов. Для некоторых «туристов» коммерция составляла основную цель поездки, но поскольку, как я уже сказал, их было подавляющее меньшинство, не о них речь.

Речь о том, что для большинства туристов — нормальных людей — уникальное, замечательное путешествие было отравлено постоянным унижением и страхом: перед таможней (отберут!), перед «их» таможней (опять отберут!), страхом и стыдом перед своими же и, наконец, перед самим собой — как бы побыстрее и незаметнее спихнуть жгущие руки бутылки и банки и забыть об этом. Переживаний достаточно, чтобы напрочь испортить впечатление от поездки, даже если человек «согрешил» на жалкие несколько долларов.

Но я должен упомянуть и другую сторону этой же проблемы. Достаточно многие туристы проявляли чудеса коммерческой деятельности, что, вероятно, еще раз доказывает самобытную талантливость наших людей. Особой виртуозности достиг, на мой взгляд, натуральный обмен. Попробую показать на примерах.

Акрополь. Вокруг этого уникального памятника — десятки сувенирных ларьков, толпы туристов со всего мира. Все они, разумеется, покупают себе на греческие деньги (драхмы) то, что им нравится (а выбор колоссальный: от дешевых открыток до шикарных альбомов и наборов слайдов). И только наши туристы, залезая в свои дорожные сумки, кто как умеет, суют продавцам свои ложки-матрешки в надежде обменять на хоть какой-нибудь сувенир. И обменивают: ведь продавцы видели это уже не один раз и нимало не удивлены.

Сцена унизительная. Кстати, самое популярное среди советских туристов иностранное слово, моментально выученное даже самыми неспособными к языкам — это слово «change» («обмен»), произносимое большинством туристов примерно как «чейнч». Оно прочно вошло в туристский жаргон и тут же обросло производными: сделать чейнч, ченчеваться и т.д., и было самым популярным словом из всех, употреблявшихся на корабле. По мере того как мы уплывали все дальше, способности наших людей к «чейнчу» совершенствовались. Приведу еще один пример.

В Мальту мы пришли рано утром. Я немного припозднился выйти на палубу — корабль уже стоял у пристани. Мое внимание сразу же привлекла необычная сцена: очередь на пристани, прямо у борта корабля. При ближайшем рассмотрении оказалось, что она состоит из советских туристов, стоящих за мальтийским кофе и берущих его упаковками и ящиками. Нет, не подумайте, что среди нас было столько кофеманов или что мальтийский кофе обладает какими-то особыми вкусовыми качествами (кстати, это был в основном кофе голландского производства). Причина была совсем в другом. Знающие люди скупали в больших количествах дешевый кофе на Мальте с тем, чтобы продать его в Стамбуле, где кофе дорог, и таким образом получить существенную прибыль на разнице цен или же напрямую обменять кофе на вещи.

И еще два маленьких штриха. Наш гид в Греции, красивый парень со странно звучащим для нас в греческом антураже именем Дмитрий, все никак не мог взять в толк: «Андрей, — все допытывался он у меня, — почему вы не меняете доллары на драхмы? Ведь вы же обкрадываете себя, вы не видите половины того, что у нас есть: не зайдя в кафе на чашечку кофе, не съездив на пляж за город, не искупавшись в море, вы не можете почувствовать Грецию по-настоящему. Вы смотрите на

все, как бы стоя за прозрачной стеной. Почему? Ведь все это совсем недорого!»

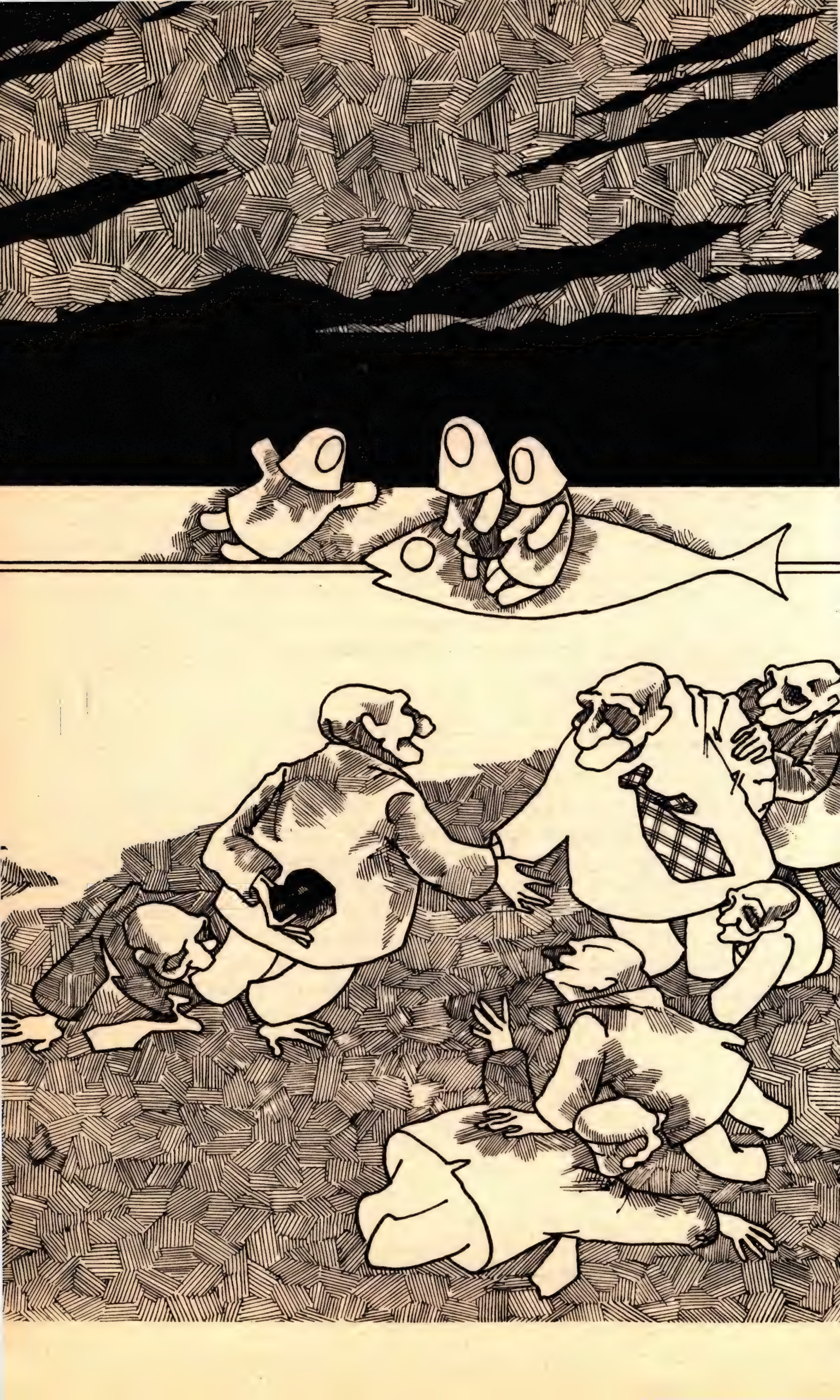
Ну как было объяснить ему, что наши люди скорее умрут от жажды или чего-либо другого, но не потратятся ни на кафе, ни на туалет, не говоря уж о прочей экзотике. Но главное он уловил верно: мы хотя и ходили по Афинам, но невидимая (хотя вполне реальная — денежная) стена отделяла нас от многоцветного мира, разворачивающегося перед нами.

Турция произвела на нас впечатление страны торговцев: с первой до последней минуты пребывания в Стамбуле не было момента, чтобы рядом кто-нибудь что-нибудь не продавал. Нахальные уличные торговцы — часто совсем мальчишки — навязывают туристам свой товар перед входами в музеи, мечети, залезают в автобусы. В наш автобус не залезал никто — они знали, что здесь у них ничего не купят.

Достаточно этих примеров, чтобы понять: ощущение человека второго сорта у меня (как, думаю, и у большинства туристов) было постоянным. И это было унизительно и казалось жуткой несправедливостью, однако это было именно так, и к этому приходилось привыкать, в противовес засевшим в сознании стереотипам насчет одной шестой, сверхдержавы и пр.

* * *

Я не знаю, что нужно сделать, чтобы изменить положение, но твердо знаю одно: ситуация, когда граждане богатейшей страны оказываются беднейшими — нетерпима. Это унизительно не только само по себе, но также и потому, что «благодаря» таким круизам «там» сложилось устойчивое (и по-своему верное, хотя и сугубо негативное) представление о советском человеке, а вместе с ним — и о стране. Вот уж от чего действительно стыдно, вот что действительно оскорбительно.



ПЕРЕГОВОРЫ

ТВОРЧЕСКИЕ И ВЗАИМОВЫГОДНЫЕ

Павел ДОМБРОВСКИ,
Институт администрации и управления, Варшава

Довольно типичное заблуждение при переговорах — представление, что другая сторона — непременно противник, а ее успех — наше поражение. При таком подходе мы упускаем из поля зрения решения, благоприятные для обеих сторон. Хуже того, мы легко поддаемся психологической «гонке вооружений» и стараемся подменить невыгодные факты полуправдой и полуложью, а осторожность или нежелание что-то «выдать» влекут за собой нескрываемую ненависть. После обострения конфликта стороны начинают необъективно относиться к собственным действиям, а все намерения противной стороны рассматриваются как враждебные. И тогда любые потери, неизбежно вытекающие из «уничтожения» друг друга, считаются меньшим злом, чем капитуляция и «потеря престижа».

СТРЕМИТЬСЯ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Причина такой ситуации — отсутствие доверия. Насколько трудно его восстановить и найти путь к разумному сосуществованию (или еще лучше — к сотрудничеству), наглядно показывают многовековые национальные конфликты, многолетние семейные распри или даже «войны» между промышленными компаниями.

Так как же добиться наилучших результатов переговоров? Конфликтов не будет, если вы четко для себя определили ситуацию: в любых переговорах, где мы надеемся на продолжительное сотрудничество, необходимо гнать от себя мысль об «уничтожении противника». Нашим «противником» должна быть ситуация и вытекающая из нее проблема, а не сидящий напротив партнер.

Одним из основных условий творческих переговоров яв-

ляется самостоятельность организации. Если ее прибыль зависит не от эффективности функционирования, а от дотации, все участники не заинтересованы в совершенствовании организации. Насколько «эффективной» может быть такая деятельность, убедительно показывает функционирование организационных гигантов или неудачи административных «улучшений».

В любых переговорах между группами мы, как правило, встречаемся с большим количеством вопросов и возможных решений. Поэтому ошибочно воспринимать другую сторону как монолит, ведь она состоит из разных людей. Более того, даже имея дело с одним человеком, не забывайте о многогранности личности, и тогда сможете договориться с ним, управляя ходом переговоров. В противном случае есть шанс сделать его своим врагом на всю жизнь.

Чтобы стать хорошим посредником в ведении переговоров, лучше сконцентрировать свои усилия на поиске платформы взаимопонимания, а не на конкретных вопросах. Совместное стремление к определению фундаментальных ценностей и доминирующих интересов создает основу взаимной симпатии, помогает преодолеть личную нерасположенность, предубеждение и недоверие.

Создание творческого климата несовместимо с попытками подчинить себе партнеров, навязать им невыгодные условия. Более того, победа за счет оказанного давления или психологической манипуляции не может быть долговременной — ведь подобные, не особо этичные усилия сводятся «на нет» следующими обстоятельствами:

* манипуляция (или угроза) может быть раскрыта, что выставит ведущего переговоры в плохом свете;

* партнер, обнаруживший манипуляцию, будет недоверчивым;

* наконец, сторона, ставшая жертвой манипуляции, считает себя свободной от моральных тормозов.

В свою очередь, следует противостоять манипуляциям и демагогии, применяемым другой стороной. Это не такто просто, потому что люди часто склонны принимать мифы за правду и делают это тем охотнее, чем больше выгоды это сулит. Атака на такую «правду» рассматривается как выпад в свой адрес. Противодействовать манипуляции непросто и по моральным соображениям — обнаружив ее, мы испытываем чувство неловкости, боимся показаться несостоятельными. Пусть вас, однако, утешит то, что вы понимаете тайные замыслы и можете держаться на изве-

стном расстоянии и действовать спокойно.

Мы должны быть очень внимательны к невербальным сигналам. Исследования показывают, что около 80% (!) информации передается таким образом. Более того, именно невербальная информация часто сообщает то, чего не хотят или не могут сказать.

Успешный подбор аргументации — не тривиальное дело. У каждой профессиональной группы свой язык и способ мышления, поэтому эффективные для экономистов аргументы могут оказаться непонятными для инженеров или рабочих. Действенность аргументации зависит не только от уровня понимания партнеров, их знаний, но также и от их отношения к говорящему. Отношения с партнером — это и создание климата сотрудничества, и, что не менее важно, твердое согласование условий, на которых можно достичь взаимопонимания. Вот два совета:

* избегайте быстрых, легких уступок. Если какое-то требование было для вас неожиданным, лучше ответить «нет», чем «да». Всегда проще и лучше что-нибудь дать потом, чем взять свое обещание обратно. Кроме того, то, что для вас не играет особой роли, для партнера может иметь огромное значение;

* во время переговоров существенным является сам факт уступки, поэтому постарайтесь свои уступки «продавать» отдельно.

ФОРМИРОВАНИЕ СИТУАЦИИ

Ситуация во время переговоров напрямую зависит от:

* отношения ведущих переговоры с их группами;
* от того, как сидят участники переговоров;
* присутствия зрителей;
* хода переговоров.

Отношение ведущего переговоры к своей группе определяет границы свободы его маневра. А ход переговоров часто влияет на отношения внутри групп, укрепляя то соглашательское, то боевое крыло. Это создает дополнительное препятствие для любителей силовых переговоров.

На нашу психику влияют окружение, любые объекты, попадающие в зону внимания. И от того, как устроено пространство для ведения переговоров, зависит восприятие контакта — сотрудничество или борьба. Так, устоявшаяся традиция садиться напротив друг друга за столом

переговоров настраивает на то, что в вас видят противника, а если сесть рядом (как Горбачев с Бушем), то это заранее располагает к партнерству. Огромное значение имеет также доминирование на собственной территории. Поэтому часто советуют вести переговоры у себя, в крайнем случае, на нейтральной территории, но не на территории партнера.

На отношения с собственной группой (и партнерами) влияют состав и количество представителей. Если в группе преобладают «ястребы» — это угрожает быстрым провалом переговоров, а если «голуби» — это может привести в дальнейшем к попыткам бойкота заключенного соглашения. Трудно рассчитывать на достижение цели переговоров, если какая-то часть группы отсутствует и ее интересы некому защитить. Делегации обеих сторон должны быть представлены в равном количестве — в противном случае меньшая может стать жертвой давления или манипуляции.

Присутствие зрителей приводит к тому, что ведущий переговоры считает для себя важным снискать их одобрение. Присутствие доброжелательных для одной из сторон зрителей усиливает группу, создавая давление на «противника», но повышает риск срыва переговоров (возникновение конфликта), если другая сторона выступит оппозиционно по отношению к зрителям.

Нейтральные зрители делают позиции сторон твердыми, препятствуют уступкам.

Наконец, присутствие доброжелательных для обеих сторон зрителей облегчает путь к взаимопониманию, уравновешивая давление и смягчая проявления враждебного поведения.

При многочисленной публике внимание участников больше сосредоточивается на завоевании популярности, чем на самих переговорах. Поэтому лучше, если они ведутся в узком кругу.

Конечно, заранее спланированный ход переговоров имеет значение. Но переговоры — процесс динамический. Творческий климат во время их проведения дает возможность рассчитывать на выгодные для всех заинтересованных сторон решения и наилучший прогноз на будущее.

Специалисты рекомендуют следующий порядок переговоров:

1. Определить понятия, условия и выяснить надежды партнера, которые помогут успешному ходу переговоров.

Хорошо это сделать, пока атмосфера еще не накалилась. Если это делать в процессе переговоров, то могут возникнуть непредвиденные проблемы.

2. Вести дискуссию по проблемам, требующим творческого решения.

Одним из основных условий творческого мышления является атмосфера раскованности и безопасности. Это плохо удается, когда «нервы надо держать в руках».

3. Начать со взаимовыгодных вопросов для обеих сторон.

4. Обсудить наиболее простые спорные вопросы.

5. И уж затем приступать к сложным спорным проблемам.

Для хода переговоров огромное значение имеет также маневрирование временем: продление переговоров или их отсрочка могут стать очень сильным средством давления. Но если обе стороны, выдержав взаимное давление, приняли четкие сроки, это облегчит достижение быстрого соглашения.

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

1. ОБЪЕМ РЕШЕНИЙ. Талантливые участники переговоров учитывают значительно больше возможностей, чем нужно для решения конкретной проблемы.

2. КОНЦЕНТРАЦИЯ НА ОБЩНОСТИ ИНТЕРЕСОВ.

Переговоры будут эффективными для тех участников, которые чаще концентрируются на общности интересов и на сферах обоюдной заинтересованности, чем их менее удачливые партнеры. По наблюдениям, они почти вдвое чаще обращают внимание на долгосрочную перспективу сотрудничества.

3. ГИБКОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ. Обычно планирование переговоров в одной области обусловлено результатами, достигнутыми в другой. Эффективный организатор объединит все вопросы в несколько ключевых проблем, непосредственно не зависящих друг от друга.

Мы часто относимся к своим действиям слишком «непринужденно», считая, что «предмет и так ясен». Но это не совсем так. Во-первых, не всегда есть уверенность, что мы хорошо себе представляем, к чему стремится наш партнер. Во-вторых, процесс переговоров очень утомителен, вызывает стресс и требует психической выносливости. Утомившись, мы употребляем не лучшие аргументы, не

находим отклика. В напряженной обстановке попытка отстоять свой престиж подсказывает неверные шаги, а каждое необдуманное слово загоняет нас в угол, так как неудобно его не сдержать.

План должен быть только эскизом, а не жесткой схемой поведения. Поэтому надо больше внимания уделять систематизации проблем, чем определению их порядка. Не бойтесь отойти от плана, а в случае трудностей стоит отложить обсуждение вопроса и вернуться к нему позже.

***

Чтобы совершенствовать свои способности в ведении переговоров, нужна серьезная тренировка — литературой и лекциями здесь не обойтись.

***

Способность к ведению переговоров не дана нам от природы, но ее можно совершенствовать и мы обучаемся этому всю жизнь. Это надежный путь к благополучному установлению отношений с людьми, сотрудничества между разными организациями и группами интересов. Итак, повторим условия правильного ведения переговоров:

* четкое определение ситуации;

* правильная оценка целей, стремлений и запросов — собственных и партнера;

* поиск решений, выгодных для себя и партнера;

* влияние на ситуацию переговоров с использованием знаний, которыми располагает современная психология;

* достижение взаимоудовлетворяющих установок при творческом использовании вербальных и невербальных средств воздействия.

Способности к ведению переговоров могут быть использованы в ущерб другим, но наиболее ценен результат, которым довольны обе стороны.

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АССОЦИАЦИЯ

проведет свой ежегодный конгресс в Кембридже, Англия, с 31 августа по 2 сентября 1991 г.

Рассматриваются статьи с результатами по экономике, включая историю экономической мысли, экономическую историю, экономику окружающей среды и экономику сельского хозяйства.

Заявка на участие в конгрессе включает два экземпляра статьи и резюме (не более 100 слов без формул и ссылок) и высылается до 1 марта 1991 г. председателю Программного комитета:

Professor Francesco GIAVAZZI
Chairman, Programme Committee, EEA Conference
Universita'di Bologna
Dipartimento di Scienze Economiche
Strada Maggiore, 45
I-40125 BOLOGNA.
ITALY.
Tel: (39)51-269666-7-8-9
Fax: (39) 51-230197
Bitnet : T73BOS21 @ ICINECA

НА ПЕРЕХОДЕ

Александр БЕРЕНШТЕЙН,
Одесса

Страна переходит к рынку.

Идут различные слои населения.

Сомкнутыми рядами, с плакатами: «Слава рабочему классу — строителю демократического социализма!», «Партия первой заявила о существовании рыночной экономики!» — движутся работники партаппарата. Говоря об отказе от привилегий, они располагают такими возможностями, что могут даже передать всю власть Советам.

Неровным строем, заходящим то вправо, то влево, набирают ход представители многочисленных партий и общественно-политических движений. На ходу они пересматривают прошлое, настоящее и будущее друг друга, предлагают сплотиться и расплотиться, меняют догматическое мышление на новое, зазывают любопытных на свою платформу. Одни говорят, что знают выход из кризиса, другие говорят, что выход уже прошли.

Перебежками, от получки до покупки продвигаются трудящиеся массы, которым по-прежнему нечего терять, кроме терпения. Многие надеются сменить оружие пролетариата на одежду пролетариата, получить землю, и не только навечно.

Маршируют на месте те, кто университетов не кончал, сметая все преграды, и на десятилетия сел на твердые оклады. Их лозунг: «Переход к рынку, о необходимости которого так долго говорили плановики, — свершился!» Во многом благодаря им в стране удалось победить товары первой необходимости, отделить природу от государства и сохранить в жизни каждого место подвигу.

Спешат работники здравоохранения, больше других нуждающиеся в медицинской помощи. Из всего необходимого для лечения они обеспечены только больными. Некоторые обладают таким воображением, что видят себя домашними врачами с одноразовым инструментом в руках.

Не отстают научно-технические кадры, мечтающие преодолеть отчуждение от зарплаты. Кое-кто рассчитывает стать предприимчивым, надеясь, что деловой человек — это будет звучать гордо.

Интеллигенты проходят свой путь группами, с нравственными ценностями наперевес. У многих нецензурное выражение лица. Слышны голоса считающих, что главное — увидеть свет в конце тоннеля, и голоса опасающихся, как бы свет не оказался огнями идущего навстречу нашего бронепоезда, застоявшегося на запасном пути.

ФРАЗЫ

Александр ПЕРЛЮК,
Кировоград, Украина

Если пролетарии не хотят с нами соединяться, значит, они неплохо живут!
Утром женщина виднее.
Много знать — хорошо, многого не знать — еще лучше!
Смелые решения с перепугу.
Раньше хоть в ложные идеалы верили!
Если есть что сказать, лучше молчи!
Жили просто замечательно, пока не поняли, что так жить нельзя...
Прошло чуть больше семидесяти лет, а мы уже все поняли!
Одной великой революцией больше, одной меньше...
Мы не против, чтобы вы забирали у нас дубинки, но сделайте это мирным путем!
До экологической катастрофы еще надо дожить!
Партия — ум, честь и совесть эпохи застоя!
То ли отступать уже некуда, то ли наступать...
Кто не работает, того не кормят обещаниями.
Да мы за бутылку водки и в общество борьбы за трезвость запишемся!
Что строить: коммунизм или жилье?
Настоящий друг ни на какую твою подлость не обидится.
Дайте мне точку опоры — неудобно дремать!
Что важнее: повысить зарплату или поднять цены?
Если признался, что солгал, значит, честный!
При добросовестном отношении к порученному делу все можно разрушить досрочно.
Одна голова — хорошо, а две лучше: девиз палача.
Насильно хорошо жить не заставишь.
Пресмыкающиеся никогда не становятся на колени.
Если взял себя в руки, значит, решил с собой не связываться.
Ушел от наказания по собственному желанию.
За кого ни голосуй, все равно выберут достойного...
Ни в одном глазу — норма жизни!
Зачем обходить то, что можно не замечать?!
Чем ниже положение, тем больше оно обязывает.
Чем больше помощников, тем труднее с ними справиться.
Ты что, никогда не видел красной икры на картинке?
Одним прививают любовь к катанию, другим — к тасканию саночек.
Что предпочесть: глоток свежего воздуха или кусок сала?
Не умеешь лгать — плохо учился.

У кого нет ума, тому и кулаки не мешают.
Что сможем, то и не сделаем!
Легче всего командовать там, где все равны.
Все были заняты делом — каждый своим.
Зачем учиться тому, кто не хочет работать?
Развернулись и твердо пошли вперед.
Чего нет, того не отнять.
Без колбасы жить можно, нельзя жить без веры в то, что она появится.

ОПЕЧАТКИ

Предел метаний
Гадкий депутенок
Пика коммунизма
Плеватизация собственности
Гурманный социализм
Периодическая печаль
Сберегательная каста
Продажная товарь
Остаточный принц
Матерь-самобранка
Иудостоверение личности
Подлостающая молодежь
Точка трения
Слухи народа
Партия бывшевиков

Игорь КОЧЕВЫХ,
Киев, Украина

Порнометражный
Дамоуправление
Станция тех обслуживания
Человек лагердарной судьбы
Хлевопродукты
Лютописец
Едохимикаты

Владимир ШЕСТАКОВ,
Кременчуг, Украина

В следующий номер готовятся

Обоснованы ли оценки экономического развития СССР. Спор между Г. Ханиным и Т. Козловым.

Маскарад — о том, как министрества и главки перекрашиваются в концерны и холдинги.

Охватывает дрожь от жизни на Севере в условиях рынка. Очевидно, с непривычки. На Аляске от рынка не дрожат даже в лютые полярные морозы.

Статьи о производственных кооперативах с разных и чуть более теплых концов страны: от Львова до Иркутска.

Воспоминания Семена Ароновича Хейнмана, длительное время бывшего членом редколлегии ЭКО. Он руководил бюджетной статистикой еще в 20-е годы, прошел лагеря и ЦСУ, НИИ и ссылку.

Рассказ корреспондента ЭКО Михаила Хенкина о Старооскольском электрометаллургическом комбинате. Выживет ли многотысячный коллектив, производящий самую дорогую сталь в стране? В рассказе не только пессимизм.

ИНДЕКС 71117

Ц. 1 руб.



РУКОВОДИТЕЛЯМ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРГАНИЗАЦИЙ И КООПЕРАТИВОВ!

Если вы имеете сверхплановую продукцию и хотите выгодно ее реализовать Ассоциация делового сотрудничества ДЕСО и банк "Восток" ждут ваших предложений

ДЕСО *создан для практического решения важнейших проблем Новосибирска и области:*

*** насыщение внутреннего рынка товарами народного потребления;**

***развитие инфраструктуры города и области в условиях перехода к рыночным отношениям;**

***организация горизонтальных связей с переключением ряда функций на Ассоциацию.**

ДЕСО — *ассоциация с большими планами и большими возможностями:*

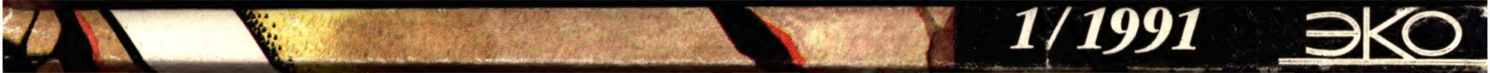
***финансирование взаимовыгодных проектов;**

***организация и развитие деловой взаимопомощи между организациями, предприятиями и кооперативами;**

хозяйственные связи в ходе приватизации.

ДЕСО — *ассоциация, широко открытая для всех, кто готов к деловому и взаимовыгодному сотрудничеству.*

Наши реквизиты:
[illegible]
Тел. (8-383-2) 66-3[illegible], 35-59-94
Телетайп [illegible] ССТ, телефакс [illegible]


1/1991
ЭКО